



FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TESIS

**PROGRAMA DE GESTIÓN FINANCIERA PARA EL
DESARROLLO DE LA MYPE HELADOS E.T EN CHILCA 2014**

**PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR

VICENTE REYNA LUIS MARTIN

LIMA – PERÚ

2016

DEDICATORIA

A Dios por brindarme a mi Madre Julia Rosa Reyna Ramos, quien es Padre, amor, esfuerzo, cariño, coraje, sacrificio, trabajo y ejemplo para mí; me guio a llegar a esta etapa de mi vida.

A Rosario, Milagros y Paola, mis hermanas quienes me dieron el aliento y entusiasmo para poder seguir avanzando.

A mi felicidad, quien con su cariño sincero, me brindo la luz en mi corazón, Karen.

A mis amigos y familiares, por su confianza y buenos deseos.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Autónoma del Perú por su apoyo incondicional, que me permitió reforzar esta investigación y culminarla en su totalidad.

Agradezco a la Mype Helados E.T. y a sus distribuidores, siendo su líder Don Jesús Marcelino Pisconte Ramos y su esposa Doña Lucia Socorro Vega Acuña, quienes me brindaron la información necesaria para realizar esta investigación y lograr una viabilidad de la misma.

ÍNDICE

Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice.....	iv
Resumen	xi
Palabras claves	xi
Abstract	xii
Key Words.....	xii
I. CAPÍTULO: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1.Realidad Problemática.....	13
1.2.Formulación del Problema.....	15
1.2.1.Problema General.....	15
1.2.2.Problemas Específicos	15
1.3.Objetivos de la Investigación: General y Específicos	15
1.3.1.Objetivo General.....	15
1.3.2.Objetivos Específicos.....	15
1.4.Justificación e Importancia de la Investigación	15
1.5.Limitaciones de la Investigación	16
II. CAPÍTULO: MARCO TEÓRICO	17
2.1.Antecedentes de Estudios	18
2.1.1.Internacionales	18
2.1.2.Nacionales	19
2.1.3.Locales	21
2.2.Desarrollo de la temática correspondiente al tema investigado	24
2.2.1. Gestión Financiera.....	24
2.2.2. Importancia de la Gestión Financiera	25
2.2.3. El Papel de la Gestión Financiera	25
2.2.4. Funciones del Gerente Financiero.....	26
2.2.5. Mundo Empresarial	26
2.2.6. Objetivos y entorno competitivo.....	26
2.2.7. Importancia del financiamiento de la empresa.....	27
2.2.8. ¿En que invertir?	28
2.2.9. ¿Cómo nos Financiamos?.....	28
2.2.10. Análisis de Riesgo.....	30
2.2.11. Costo del Crédito.....	31
2.2.12. Interés	32
2.2.13. Dinámica de Costo	32
2.3. Desarrollo en la Microempresa (Helados E.T)	33
2.3.1. Desarrollo MYPE.....	33
2.3.2. Definición del Desarrollo Mype	34
2.3.3. Las Siete responsabilidades del Liderazgo.....	34
2.3.4. Clasificación de Mypes.....	35
2.3.5. ¿Cuál es la diferencia principal entre una persona natural y una jurídica?	36
2.3.6. ¿Qué es una persona natural?	37
2.3.7. ¿Qué es una persona natural con negocio?	37
2.3.8. Persona Jurídica	38
2.3.9. Cuadro resumen sobre la ley Mype.....	41
2.3.10. Persona Natural Vs Persona Jurídica.....	43
2.3.11. La importancia de los equipos.....	43
2.3.12. Conflictos en los equipos.....	44
2.3.13. ¿Cómo lograr una buena decisión?.....	44
2.3.14. Régimen Tributario.....	45

	2.3.15. Aspectos característicos de la micro y pequeña empresa	46
	2.3.16. Marco Jurídico Societario y Empresarial	46
	2.3.17. ¿Por qué debe formalizarse una Mype?	48
	2.3.18. Modelo de Minutas de Constitución.....	48
	2.3.19. Inscripción en registros de personas jurídicas.....	49
	2.3.20. Creencias en los negocios	50
	2.3.21. Conversaciones para el cambio	52
	2.3.22. Estrategia o Visión	52
	2.3.23. Comercio Exterior.....	53
	2.4. Definición conceptual de la terminología empleada	54
III.	CAPÍTULO: MÉTODO	56
	3.1. Tipo y Diseño de Investigación	57
	3.1.1. Tipo de Investigación	57
	3.1.2. Diseño de Investigación	57
	3.2. Población y Muestra	58
	3.3. Hipótesis	58
	3.3.1. Hipótesis General.....	58
	3.3.2. Hipótesis Nula	58
	3.3.3. Hipótesis Específicos	58
	3.4. Variables – Operacionalización.....	58
	3.4.1. Variable Independiente: Gestión Financiera	58
	3.4.2. Variable Dependiente: Desarrollo de la Mype Helados E.T 2014	59
	3.5. Método e Instrumentos de investigación	59
	3.5.1. Método	59
	3.5.2. Elección de la prueba estadística	60
	3.5.3. Instrumento	60
	3.6. Procesamiento y análisis estadístico de los datos	60
IV.	CAPITULO: RESULTADOS	61
	4.1. Análisis de la Pre Prueba (Pre –test)	62
	4.1.1. Análisis de Fiabilidad del Instrumento	62
	4.1.2. Prueba de Normalidad	62
	4.1.3. Análisis Exploratorio.....	63
	4.1.4. Estadísticas Descriptivas.....	65
	4.2. Análisis Post Prueba (Post –Test)	72
	4.2.1. Análisis de Fiabilidad del Instrumento	72
	4.2.2. Prueba de Normalidad	72
	4.2.3. Análisis exploratorio	73
	4.2.4. Estadísticas descriptivas	75
	4.3. Prueba de Hipótesis	82
	4.3.1. Criterio para determinar Normalidad.....	82
	4.4. Prueba de T – Student.....	83
	Hipótesis General (H_1)	84
	Hipótesis Nula (H_0).....	84
	4.5. Gráfica de distribución de probabilidad	85
V.	CAPITULO: DISCUSIÓN.....	86
	5.1. Discusión	87
	5.2. Conclusiones	88
	5.3. Recomendaciones.....	90
VI.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	91
VII.	ANEXOS	94
	Anexo 1: Árbol de problemas	94
	Anexo 2: Matriz de Consistencia.	95
	Anexo 3: Operacionalización de las Variables.	96
	Anexo 4: Diseño Metodológico	98
	Anexo 5: Instrumento	99

Anexo 6: Talleres del programa.....	101
Anexo 7: Fotografías	113
Anexo 8: Permiso	117

Lista de Figuras

Figura N° 1. Percepción de Balance General	27
Figura N° 2. Empresa y su entorno.....	33
Figura N° 3. Banco de creencias.....	51
Figura N° 4. Creencia	53
Figura N° 5. Diseño de Investigación	57

Lista de Tablas

Tabla N° 1. Activo – Pasivo	28
Tabla N° 2. Criterio de la Microempresa y pequeña empresa	36
Tabla N° 3. Consideraciones de una mediana empresa	37
Tabla N° 4. Resumen Ley Mype	41
Tabla N° 5. Persona Natural vs Persona Jurídica	43
Tabla N° 6. Fiabilidad del Instrumento –Pre Test.	62
Tabla N° 7. Prueba de Normalidad –Pre Test.	62
Tabla N° 8. Análisis Exploratorio –Pre Test.	63
Tabla N° 9. Pre Test – Estudio Agrupado.	65
Tabla N° 10. Pre – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Estratégica.....	66
Tabla N° 11. Pre – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Táctica.....	67
Tabla N° 12. Pre – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Económica.....	68
Tabla N° 13. Pre – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Competitividad	69
Tabla N° 14. Pre – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Productividad	70
Tabla N° 15. Pre – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Endeudamiento Financiero	71
Tabla N° 16. Fiabilidad del Instrumento – Post Test	72
Tabla N° 17. Prueba de Normalidad – Post Test.....	72
Tabla N° 18. Análisis Exploratorio – Post Test	73
Tabla N° 19. Post Test – Estudio Agrupado.....	75
Tabla N° 20. Post – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Estratégica	76
Tabla N° 21. Post – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Táctica	77
Tabla N° 22. Post – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Económica	78
Tabla N° 23. Post – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Competitividad	79
Tabla N° 24. Post – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Productividad	80
Tabla N° 25. Post – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Endeudamiento Financiero.....	81
Tabla N° 26. Resumen de procesamiento de pruebas (Pre Test y Post Test).....	82
Tabla N° 27. Descriptivos (Pre Test y Post Test)	82
Tabla N° 28. Prueba de normalidad (Pre Test y Post Test).....	83
Tabla N° 29. Muestras Relacionadas (Pre Test y Post Test).....	83
Tabla N° 30. Correlaciones de muestras Relacionadas (Pre Test y Post Test)	84
Tabla N° 31. Prueba de muestras Relacionadas (Pre Test y Post Test)	84

Lista de Gráficos

Grafico N° 1 Pre – Test – Estudio Agrupado.....	65
Grafico N° 2 Pre – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Estratégica.....	66
Grafico N° 3 Pre – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Táctica.....	67
Grafico N° 4 Pre – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Económica.....	68
Grafico N° 5 Pre – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Competitividad.....	69
Grafico N° 6 Pre – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Productividad.....	70
Grafico N° 7 Pre - Test. Gestión Financiera, Dimensión: Endeudamiento Financiero.....	71
Grafico N° 8. Post Test – Estudio Agrupado.....	75
Grafico N° 9. Post – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Estratégica.....	76
Grafico N° 10. Post – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Táctica.....	77
Grafico N° 11. Post – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Económica.....	78
Grafico N° 12. Post – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Competitividad.....	79
Gráfico N° 13. Post – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Productividad.....	80
Gráfico N° 14. Post – Test. Gestión Financiera, Dimensión: Endeudamiento Financiero.....	81
Gráfico N° 15. Distribución de probabilidad (Pre Test y Post Test).....	85

Resumen

Esta investigación se basa en desarrollar un programa de gestión financiera para los negocios, en donde se llevó a cabo en la Mype helados E.T en el distrito de Chilca 2015. Esta investigación consistió en analizar de manera científica, la situación de la gestión financiera que la empresa tiene en la actualidad. Seguidamente, se identificó la situación problemática, luego se determinó el problema general, seguidamente los objetivos, los cuales son bases para alcanzar lo que se desea obtener. Con ayuda de fuentes de investigaciones científicas del entorno global, nacional y local, se determinó la metodología que se tendría que seguir para desarrollar este proceso, unificándolo a través de las hipótesis para llegar al probable resultado de la investigación. Más tarde, se realizaron las encuestas, en donde se logró observar, el nivel de gestión financiera de la Mype Helados E.T, a través de sus distribuidores en donde se pudo recopilar cuantiosa información. Estos análisis fueron fiables, ya que se corroboró con ayuda del programa estadístico SPSS 22 y el programa estadístico MiniTab 16, que se dieron en los participantes, y mucho antes, poder conocer su situación inicial. Evaluando los resultados obtenidos, y validando información, se llegó a la aceptación de la hipótesis alterna, la cual menciona que el programa de gestión financiera si permite el desarrollo de la Mype helados E.T. Finalmente, se logró concientizar a los distribuidores, el implemento de este programa en el negocio, de manera constante para la obtención de mejores resultados.

Palabras claves

Gestión financiera, desarrollo de empresas.

Abstract

This research is based on developing financial management software for businesses, but this was held in frozen ET Mype in the district of Chilca in 2015. This research has the purpose of analyzing scientifically, the current situation of financial management that the company have today. Then the problematic situation presented, subsequently, the general problem, then the targets are determined, which are based to achieve what is desired. Using sources of scientific research global, national and local environment, the methodology would have to continue to develop this process, through the unifying hypothesis to reach the probable results of the investigation is determined. Later, the surveys, said it was possible to observe the level of financial management Mype Ice ET, through its distributors where they could collect substantial information. These analyzes were reliable, since I was confirmed using the SPSS 22 statistical software and statistical software Minitab 16, which took place in the participants; to know the initial situation. Evaluating the results, and validating information, leading to the acceptance of the alternative hypothesis, which states that the financial management program if it allows the development of ice Mype ET Finally, we managed to raise awareness among distributors, implement this program in the business, constant to obtain best results so.

Key Words

Financial, management, business development.

Introducción

Hoy en día, vemos en diferentes puntos del país, nuevos y reestructurados negocios que relucen las ideas innovadoras de los empresarios que luchan día tras día para poder obtener el desarrollo que su pequeña empresa merece tener. Estos empresarios, aplican su gestión en el negocio, la cual han conseguido tras años de experiencia y dedicación, enormes resultados y desarrollo, pero existe un limitante entre ellos la cual no permite que estos negocios sean tan fuertes y poderosos como lo que su dueño anhela tener.

En la actualidad se está enfatizando el término de cómo se toma la gestión en un negocio, ya que esto es realmente de suma importancia para el desarrollo del mismo. El mercado, está completamente repleto de competencias, siendo estas en mayor de sus casos, con muchas y mejores ideas que los negocios ya existentes y sobre todo con mayores activos que otras, lo cual hacen que estos busquen de una manera definitiva la igualdad o superación de la competencia, tomando en muchos casos, una decisión apresurada, que tan solo lleva al negocio en un mal rumbo. Estas decisiones están sometidas a inversiones destinadas directamente al negocio, presencia e imagen; las cuales en una situación favorable, se obtienen un adecuado resultado y éxito esperado, pero a la vez, estas decisiones no son controladas, las cuales debilitan la gestiones financieras, lo que perjudica aún más el negocio y no se pueda lograr lo que se espera.

Esta investigación se trata exclusivamente de ello, en donde la Mype Helados E.T, de ser una microempresa con perfil pasivo, tiene la necesidad de reestructurarse, con el objetivo de obtener una mayor competitividad en el mercado, ser más organizado y llevar un control adecuado en su gestión financiera, llevando a un fin de desarrollo y de crecimiento constante.

En el capítulo I, la investigación da a conocer la realidad problemática que se vive día a día en las Mypes a nivel global, nacional y local, siendo este último mayor enfocado en la investigación. Es netamente importante determinar el problema que se encuentra, ya que después a ello, se analizará objetivos y estrategias, para poder solucionarlos de manera eficiente y a un menor costo. Sin duda, existieron complejidades y limitaciones para la recopilación de datos, ya que no existieron fuentes actualizadas acerca de lo investigado, y vemos el descuido, la falta de preocupación de las autoridades pertinentes acerca de este tema. Muy aparte a ello, no se encontró investigaciones de la zona, lo que se tuvo que realizar un análisis de la zona a perspectiva, ya que es esta información, pieza fundamental para las acciones que se tendrán que tomar en el futuro.

La gestión financiera, implica un manejo oportuno y necesario para todo negocio; se sabe que las empresas con mayor categoría, los tiene, ya que por su costo (personal capacitado en el tema – Gerente Financiero) hace que esta gestión sea poco accesible para una Mype, pero no obstante una micro empresa también lo puede tener, y con ello poder estar al tanto de lo que realmente sucede en el negocio y lo que este necesita, a través de los análisis de los resultados que se obtienen; es por ello y viendo la importancia que es la gestión financiera para el desarrollo de los negocios, se evaluó directamente a la Mype Helados E.T, implementar un programa de gestión financiera que permita desarrollar de manera eficaz al negocio y dando aspiraciones a que cualquier negocio que lo implemente también, tenga de ésta, un mayor rendimiento que se espera conseguir.

En el capítulo II, se reforzó la investigación con ilustraciones de investigaciones cercanas a lo investigado, conforme para desarrollar un análisis detallado sobre el tema; se incorporaron análisis del entorno Internacional, nacional y local, lo que permitió conocer mucho más el tema y saber qué acciones se deben de tomar en cuenta, para la obtención de mejores resultados.

En capítulo III, prosiguiendo con lo investigado, se deseó implementarlo a los distribuidores de la Mype Helados E.T, en donde se logró conocer las acciones que toman con respecto a su gestión en el negocio. En la evaluación de distribuidores, se logró determinar el poco conocimiento que éstos tienen acerca de esta gestión financiera que es de gran importancia para el desarrollo del negocio. También se puede comentar, que nuevamente existieron limitaciones para el acceso de información, como por ejemplo: falta de tiempo de los distribuidores, la no importancia de estos, poco interés, etc.; pero se llegó a hacer entender el beneficio del programa si estos aprenden de ello, es aquí que se llegó a concientizar a los distribuidores para el desarrollo del negocio.

En el capítulo IV, se da a conocer, ilustraciones, conocimientos, formas de manejo y nueva visión de los distribuidores con el negocio, con ello se hizo notar los nuevos resultados, con una nueva evaluación, en donde se llegó a conocer el grado de conocimientos de los partícipes, y por ende la implementación de ello a su negocio, comenzando de esta manera el desarrollo de la Mype Helados E.T.

Por ultimo en el capítulo V, se pudo dar a conocer que la gestión financiera, ayuda a la mejora del negocio, a un mejor control, una adecuada organización y a desarrollar el negocio; también permite tener una nueva imagen al negocio, una imagen de mejora continua, ya que a través de resultados, se llegan a la toma de decisiones que son vitales para el desarrollo de las Mypes, logrando mayor eficiencia en el mercado, competitividad, solo si estas son aceptadas e implementadas en el trascurso del manejo del negocio. Es por ello, que se vio necesario realizar esta investigación, donde se logró tener valiosa información de cómo se encuentra el negocio en este espacio del mercado, para decidir las estrategias necesarias que se tienen que implementar, con un único fin, poder desarrollar los negocios a través de resultados, que es lo que se encarga la gestión financiera, y de esta manera persistan en el tiempo, ya como una empresa valorada y reconocida en un futuro cercano.

El Autor

I. CAPÍTULO: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Realidad Problemática

Como primer escenario mundial, se podría comentar lo que está sucediendo en Latinoamérica; la gestión de las Mypes en Colombia, que es muy poco ambiciosa, ya que muchos de estos negocios no presenta un notable desarrollo en la gestión de su planificación con respecto a sus proyecciones de inversión, ya que son muy pocas las micro empresas que realizan una planificación con respecto a su manejo, y esto se debe a que la mayoría de los empresarios de las micro y pequeñas empresa, no presentan la capacidad de gestionar este indicador, que es sin duda, es vital para la permanencia en el mercado, que hoy en día, están en constante cambio por la competencia que se vive permanentemente.

Edgar G. (2012). Menciona que en las universidades de Colombia, están implementando nuevas introducciones sobre teorías de cómo manejar problemas en la micro empresas y sobre todo, la forma de organizar un plan estratégico; estas son algunas medidas que está tomando en cuenta el gobierno Colombiano, con el objetivo de desarrollar los negocios, que son fuente vital para el comercio y desarrollo del país. Se comparte esta iniciativa, ya que son muchos los negocios que son administrados por jóvenes egresados de las universidades, y es necesario implementar estas nociones que le ayudará a reforzar aspectos para el desarrollo de los negocios, y determinar qué acciones perjudicarían directamente al negocio en su camino al desarrollo.

En cuanto al ámbito de nuestro país, las Mypes perciben problemas en su formación administrativa, operativa, estratégica, externos y personales; las cuales perjudican en gran magnitud su crecimiento y desarrollo en el mercado en donde compiten. Estos problemas trae consigo, un severo y fatal daño a los empresarios de las Mypes, ya que son muchos los negocios que se encuentran en graves problemas e incluso, se ven forzados a cerrar, a consecuencia por estos factores, trayendo a bajo todos los sueños de superación y progreso del dueño con respecto al negocio. Ante este problema, el estado se viene enfocando en los indicadores que perjudican cada vez a las micro empresas en nuestro país; es así que se ha implementado la creación de varios programas empresariales para los micros empresarios, con el fin de desarrollar en ellos nuevas capacidades, reforzándolos en su habilidades y orientarlos en los temas que son de mucha importancia para el desarrollo de su negocio. Algunos programas empresariales que el estado esta implementado en la actualidad, es por ejemplo el programa “Me Pongo Gamarra”; que es una de las más importantes estrategias multisectoriales que impulsa el emporio productivo y comercial de gamarra. El programa “El Porvenir se Pule”, que es un programa Mype destinado a los empresarios de producción de calzados. Además de programas de manera directa y presencial, también existe apoyo del estado por las página web como es “Crece Mype” que es un sitio web exclusivo para el empresario de las Mypes; en esta página se puede encontrar variedades de herramientas eficaces que le permiten a los empresarios, buscar información veraz y confirmada por el estado, complementos que sin duda son vitales, para el desarrollo de su negocio con temas actuales. Son estos programas y muchos más que el ministerio de producción ha desarrollado con un solo objetivo, que es frenar las caídas que presenta las Mypes a nivel nacional, con respecto al tiempo de continuidad que los negocios presentan, puesto que son muchos negocios que desisten en el objetivo de superación y carecen.

En cuanto al ámbito Local, se comenta lo de la zona del distrito de Chilca, cuyo espacio alberga a diferentes consumidores locales y de distintos anexos, lo cual hace llamativa la zona a más ofertantes, ya que el consumidor chilcano, ve la variedad como razón primordial en la compra y el aspecto llamativo de la infraestructura que tienen el negocio. Es de una única opción entrar al mercado con novedades, lo cual es visto por los negocios históricos y nuevos recientes la estrategia adoptada por los ofertantes ya situados y ante esta imagen desean estar al nivel de competitividad, es en donde se toman

decisiones apresuradas en la gestión financiera del negocio, puesto que por el afán de supremacía, hace que adopten formas de inversión, como descapitalizando el negocio o endeudándose con externos, para lograr lo que estos buscan, se llaman para los consumidores, teniendo poca o escasa información de cómo conllevar las decisiones optadas. Conjuntamente a ello; otro problema que se presenta, es la inaccesibilidad que tienen los negocios ante las entidades financieras, lo cual hace mucho más lento el proceso de inversión de capital para el desarrollo de estas micro empresas, a esto se suma también la escasa planificación estratégica que tienen estos negocios en organizar sus actividades de manera cronológica, los cuales desperdician ocasiones en donde se debe aprovechar al máximo para sacar ventajas y de manera escalonada, seguir creciendo en el mercado y analizar qué punto debe impulsar con mayor fuerza para la próxima actividad que se desarrolle, pero como no existe esta planificación, el negocio marcha en un camino sin guía, perjudicándose de manera directa. Ante esta problemática que se vive; entre los negocios locales a esta investigación, se tomó la iniciativa de evaluar el comportamiento sobre estos indicadores en la Mype "Helados E.T." quienes dueños son Don Jesús Marcelino Pisconte Ramos y su cónyuge Doña Lucia Socorro Vega Acuña, quienes dieron paso a seguir a la investigación. En efecto a lo que se va a realizar, es aplicar un programa de gestión financiera, que ayude a desarrollar la Mype Helados E.T, con el fin de tener mejores resultados, un mayor control en la inversión que se destinará para el negocio, ya que de esta manera, se ayudaría a implementar un gran cambio y progreso para la Mype y con este aporte a un mediano plazo, se quisiera implementar a las micro empresas en el distrito de Chilca y posteriormente a nivel nacional.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

- ¿Cómo el programa de gestión financiera permitirá el desarrollo de la Mype helados E.T en Chilca 2014?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿Cuál es la gestión financiera de la Mype Helados E.T de Chilca 2014?
- ¿Qué impide el desarrollo de la Mype Helados E.T de Chilca 2014?
- ¿Poseerá noción sobre endeudamiento financiero la Mype Helados E.T. de Chilca 2014?

1.3. Objetivos de la Investigación: General y Específicos

1.3.1. Objetivo General

- Implementar un programa de gestión financiera que permita desarrollar a la MYPE Helados E.T en Chilca 2014.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Determinar la gestión financiera que tiene la Mype Helados E.T en Chilca.
- Identificar los impedimentos el desarrollo de la Mype Helados E.T en Chilca.
- Conocer la noción sobre endeudamiento financiero la Mype Helados E.T en Chilca con una entidad financiera.

1.4. Justificación e Importancia de la Investigación

En el distrito de Chilca actualmente las micro empresas están en incremento, ya que son cada vez más negocios que se apertura con el objetivo de iniciar una oportunidad de progreso y éxito empresarial. Tener un buen negocio, sobre todo rentable y con una buena gestión y planificación, es sin duda, sinónimo de progreso, tanto en el ámbito de la empresa como también de la parte personal. Pero la gran importancia de todo esto, es saber cómo administrar el negocio; ya que al incumplir con esto, el negocio se debilita, no seguiría un horizonte hacia el desarrollo, y acompañadas por una mala gestión del negocio, se podría llegar al cierre temporal o el cierre definitivo del mismo, trayendo mayores gastos y pérdida de inversión.

En relación con lo redactado, Córdova M. (2012) afirma que en las organizaciones, la gestión financiera están estrechamente ligada a las definiciones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y la política de dividendos; enfocándose en dos factores primordiales, como la maximización del beneficio y la maximización de la riqueza. Para lograr estas metas, una herramienta eficaz para la gestión financiera es el control de gestión, que realiza en un alto grado la consecución de los objetivos fijados por los creadores, responsables y ejecutores del plan financiero.

Es por ello, que en efecto se busca aplicar un programa de gestión financiera, por ser este de vital importancia para el desarrollo de la Mype Helados E.T, que es una empresa muy competitiva en la zona de Chilca y sus anexos, y de esta manera dar inicio

al desarrollo empresarial que necesita la Mype para que tenga mejores resultados y sobre todo, que se implante una cultura de progreso.

1.5. Limitaciones de la Investigación

Como limitaciones en la investigación, tenemos los siguientes aspectos:

- No se encontró estudios de manera directa respecto a la aplicación de un programa de gestión financiera para el desarrollo de la microempresa en el distrito de Chilca.
- No se ha encontrado muchos estudios recientes de gestión financiera en el desarrollo de Mypes de helados.
- No se ha encontrado reciente información de la Mype Helados E.T en el distrito de Chilca.

II. CAPÍTULO: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de Estudios

2.1.1. Internacionales

Quispe L. (2013). *La gestión empresarial y el impacto en el desarrollo de la micro y pequeña empresa, gestionado a través del convenio binacional ALBA-TCP, entre el estado plurinacional de Bolivia y la república bolivariana de Venezuela, en las gestiones 2006-2012*. (Tesis para obtener el título profesional de Economía). Universidad Mayor de San Andrés, San Andrés, Bolivia.

Llegó a las siguientes conclusiones:

- Se concluye que: no se consideró en cuenta cuatro funciones básicas que debe tener en cuenta toda Mype, que para gestionar eficientemente su negocio, las cuales son: Planificación, Organización, Dirección y Control, el cual definir claramente sus objetivos, teniendo en cuenta sus efectos y adaptarlos convenientemente al objetivo y misión de la organización.
- Se considera que los Micro y Pequeños Empresarios: No son conscientes o no saben de sus Ventajas Competitivas, solamente tienen objetivos de corto plazo y no confían en las Herramientas de Gestión ni en los asesores.

Cruz D. (2009). *El concepto de Líder socialmente responsable y sus competencias: Un enfoque Delphi*. (Tesis para obtener el título profesional de Administración de Empresas). Universidad de las Américas Puebla, México.

Llegó a las siguientes conclusiones:

- Uno de los hallazgos más importantes acerca de las competencias de los líderes socialmente responsables es que no existía una definición única acerca de lo que un liderazgo socialmente responsable debería ser, en toda la búsqueda de literatura al respecto solo se encontraron 3 definiciones acerca del liderazgo socialmente responsable, aunque muchos autores señalan la existencia de nuevos líderes socialmente responsables pocos de ellos se detienen a dar una definición o a investigar acerca de las competencias o características de este nuevo tipo de líder. Lo anterior muestra la urgencia por continuar investigando el tema.
- Otro hallazgo sobresaliente es que a pesar que se puedan considerar diferentes los conceptos de sustentabilidad y responsabilidad social corporativa no hay mucha diferencia cuando se habla de liderazgo socialmente responsable y liderazgo sustentable. Aunque podrían aparecer dos tipos de liderazgo diferentes, de acuerdo con la opinión en entrevista a profundidad con el sr. John Havencroft presidente del grupo Leadership impact con sede en Toronto, Canadá no hay una diferencia práctica entre ambos tipos de líderes, lo que de acuerdo a su opinión podría ser producto de la escasa investigación en el tema.

Grappin, E. & Martínez, J. (2008). *Porque las MIPYMES en México optan por financiarse por medio de proveedores y no otra alternativa de financiamiento*. (Tesis para obtener el título profesional en Finanzas y Contaduría con orientación en Alta Dirección). Universidad de las Américas Puebla, México.

Llegó a las siguientes conclusiones:

- La micro y pequeña empresa se financian en gran parte con sus proveedores por la restricción de acceso a otro tipo de financiamientos, por ejemplo: Para solicitar un crédito bancario ellos no cuentan con una contabilidad, ni estructura corporativa por lo cual la banca les deniega el crédito.
- Nosotros consideramos que las MIPYMES por el gran número que son, podrían ser sujetos de crédito si llevaran más formalidad en su operación y administración. Implementar contabilidad, sin el propósito de hacerlo para pagar impuestos, mostrar estados financieros, tener una estructura operacional en la cual muestren la forma en que trabajan y otro tipo de actividades haría de ellas negocios atractivos para instituciones que se dedican a otorgar financiamiento o para inversionistas.

Amieva, M. & Sada, H. (2011). *Plan de Negocios para la creación de una cadena de fast-food en base a soya*. (Tesis para obtener el título profesional en Administración de Empresas módulo en Finanzas). Universidad de las Américas Puebla, México.

Llegó a las siguientes conclusiones:

- Determinar la misión para SOY, que consiste en: “Ofrecer la mejor alternativa de comida rápida sana con un toque natural, logrando llegar a todo aquel que busque seguir un estilo de vida saludable y difundir los beneficios de la buena nutrición que proporciona la soya.”
- Elaborar un plan organización adecuado para el tipo de negocio que se piensa emprender, se logró estructurar un esquema que ocupe la cantidad de trabajadores, sin contratar personal de más, pero con salarios competitivos en comparación con otros negocios de su tipo.

Torres M. (2011). *La Gestión Financiera y su impacto en la Rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito Kuriñan de la ciudad de Ambato año 2010*. (Tesis para obtener el título profesional de Ingeniera en Gestión Financiera). Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.

Llegó a las siguientes conclusiones:

- Al realizar un diagnóstico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan. Se establece que actualmente no cuenta con una gestión financiera adecuada lo cual no le ha permitido incrementar su rentabilidad y por ende no ha crecido como institución por lo que también no existen estrategias adecuadas en lo que la institución pueda respaldarse.
- Se ha determinado también el retraso en la elaboración de los estados financiero por lo que no ha permitido realizar un análisis económico de la institución llevando a una inestabilidad económica financieras.

2.1.2. Nacionales

Vizarreta, D. (2014). *Propuesta del modelo de gestión financiera de una asociación de MYPE tipo consorcio del sector carpintería que permita mejorar la productividad a través del acceso a pedidos de gran volumen*. (Tesis para obtener el título profesional de Ingeniero Industrial). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú.

Llegando a las siguientes conclusiones:

- En la mayoría de MYPE, muchas de ellas todavía informales, cada una trabaja independientemente de las otras empresas del mismo giro de negocio, a pesar que muchas de ellas se encuentran geográficamente cerca; así, deben afrontar diversos problemas como la dificultad de acceso a nuevos mercados o a fuentes de financiamiento menos costosas.

Sandoval, K. Posso, C. & Quispe, C. (2012). *El régimen legal peruano de las micro y pequeñas empresas y su impacto en el desarrollo nacional*. (Tesis para obtener el grado académico de magíster en derecho de empresa). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú.

Llegando a las siguientes conclusiones:

- Las Microempresas y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental en el desarrollo económico y social del país, conformando el 98.5% de las empresas a nivel nacional, aportando el 42.1% al Producto Bruto Interno, y ofreciendo el 77% de puestos laborales en el país.
- Sin embargo, el régimen especial establecido para las Microempresas y Pequeñas Empresas, no ha resultado eficaz, los beneficios otorgados no son suficientemente motivadores para que los emprendedores peruanos se formalicen, requiriéndose de la intervención del Estado para rediseñar estrategias en los procesos de formalización, desarrollo y sostenibilidad en el tiempo de estas unidades económicas.

Carrasco, J. (2012). *Propuesta de un modelo de gestión de la innovación basado en la gestión por procesos para que una asociación de Mypes del sector calzados de Lima pueda cumplir pedidos mayores a la capacidad individual*. (Tesis para optar al título profesional de Ingeniero Industrial). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú.

Llegando a las siguientes conclusiones:

- Para empezar, es importante mencionar la importancia de las Mypes en la actualidad dentro del contexto empresarial en el Perú. De hecho, las microempresas representan el 95% de las empresas que existen en el país, a lo que, si se le suman las pequeñas empresas, se abarca al 99% de las empresas peruanas. Esta importante cantidad hace que sea necesario desarrollar procesos que se adecúen a la forma de trabajo de este tipo de empresas. Es por esta razón que se opta por trabajar en las Mypes buscando generar más valor en las mismas mediante la gestión por procesos, con procesos diseñados para ajustarse a las necesidades de las empresas de estas características.

Alvarez, J. & Meneses, C. (2014). *Propuesta de un modelo de gestión financiera para una asociación de Mypes del sector metalmecánico con el objetivo*

de aumentar su producción, competitividad y mejorar su gestión para poder abastecer grandes pedidos. (Tesis para optar al título profesional de Ingeniero Industrial). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú.

Llegando a las siguientes conclusiones:

- De acuerdo a investigaciones realizadas se sabe que 8 de cada 10 Mypes desaparecen en sus primeros 5 años de creación. Una de las principales razones para tan elevada tasa es la falta de información que sufren muchas de estas empresas. Por ello, para lograr el desarrollo de este sector se debe brindar continuas capacitaciones acerca de los distintos programas de apoyo para las Micro y Pequeñas empresas; fomentar el acceso a las facilidades otorgadas por el gobierno y el acceso a distintas modalidades financieras tanto públicas como privadas que permitan el desarrollo y permanencia en el tiempo de todas estas empresas.
- La mayoría de las Mypes trabajan en la informalidad por lo que para financiar sus operaciones tienen que trabajar con capital propio o acudir a terceros y esta es una de las razones por las que muchas de estas empresas tienen un periodo de vida corto. Es por ello que resulta necesario educar a los empresarios respecto a los beneficios de formalizar sus empresas, puesto que les permitirá acceder a financiamiento adecuado a sus necesidades y lograr desarrollarse de manera sostenible en el tiempo. Las mismas entidades financieras podrían participar en el proceso, considerando que podrían convertirse en sus socios estratégicos.

Catacora, E. (2012). *Análisis, Diseño e Implementación de una Herramienta de Gestión para la Evaluación Económica de Proyectos en la Mediana Empresa.* (Tesis para optar por el Título profesional de Ingeniero Informático). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.

Llegando a las siguientes conclusiones:

- Se logró el objetivo del proyecto, ya que concluyó con éxito la elaboración de una herramienta de gestión, para la evaluación económica de proyectos en la mediana empresa.
- La metodología RUP para el desarrollo del proyecto fue adecuada, ya que permitió disgregar el desarrollo en componentes específicos. Adicionalmente da visibilidad del funcionamiento global del software y la interacción de sus elementos, lo que permitió definir un orden de desarrollo.

2.1.3. Locales

Calderón, E. (2013). *Madurez y planificación estratégica de proyectos BPM en el sistema financiero peruano.* (Tesis para optar el Grado Académico de Magíster en Ingeniería de Sistemas con mención en Dirección y Gestión de Tecnología de Información). Universidad Nacional Mayor De San Marcos, Lima, Perú.

Llegando a las siguientes conclusiones:

- El nivel de madurez de las entidades financieras analizadas es básico. Si bien es cierto que hay la intención de uso, mayoritariamente esta no se

ha visto reflejada en la práctica, ya que solo lo ha adoptado una sola entidad financiera, generando este hecho un impacto negativo en la excelencia operativa de las que no lo han adoptado.

- La encuesta realizada a las empresas seleccionadas nos ha permitido obtener una visión completa sobre la situación de madurez de sus procesos y su correlación con los niveles propuestos en el modelo usado, así como también apreciar el nivel de gestión por procesos que manejan las empresas financieras del Perú.

Bello, J. (2012). *Estudio sobre el impacto de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú durante los años 1970 – 2010*. (Tesis para optar el Grado Académico Magíster en Economía con mención en Comercio Exterior). Universidad Nacional Mayor De San Marcos, Lima, Perú.

Llegando a las siguientes conclusiones:

- Las Exportaciones Tradicionales predominan en la contribución del total de exportaciones en todo el periodo en análisis. Las Exportaciones Tradicionales representaron el 78% del total de exportaciones en el 2010, mientras las No Tradicionales representaron el 21% del total de exportaciones en el 2010 (1% corresponde a otros).
- La apertura comercial y promoción de productos a nivel internacional, han hecho que las exportaciones peruanas, sean tradicionales o no tradicionales, aumenten considerablemente en la última década. Así se tiene que como porcentaje del PBI las exportaciones representaron el 3.53% en 1970, el 9.6% en 1980, el 8.78% en 1990, el 12.62% en el 2000 y el 37.17% en el 2010, notándose que luego de la puesta en marcha del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX 2003-2013) en marzo del 2003 la tasa de crecimiento de las exportaciones ha sido mayor.

García, L. (2013). *El Mercado de Capitales como factor de inclusión social financiera de las MIPYMES*. (Tesis para optar el Grado Académico de Doctor en Ciencias Contables y Empresariales). Universidad Nacional Mayor De San Marcos, Lima, Perú.

Llegando a las siguientes conclusiones:

- El presente trabajo aborda la problemática de cómo las prácticas de buen gobierno corporativo pueden contribuir a la inclusión social financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas –MIPYMES-, en el mercado de capitales, como alternativa para las MIPYMES que acuden al sistema financiero. El contexto en el cual se realiza el presente trabajo en el ámbito internacional, es de crisis financiera, en especial en la zona euro, que impacta en las tasas de interés, mientras que en el ámbito local se busca la inclusión social financiera de las MIPYMES en el mercado de capitales.
- Según estadísticas de Pro inversión, las pequeñas y microempresas representan aproximadamente el 45% del Producto Bruto Interno. Por otra parte, contribuyen al 88% de puestos de trabajo, de allí su gran importancia como factor de desarrollo. Pero, en la actualidad las MIPYMEs tienen que afrontar altas tasas de interés para el financiamiento de sus operaciones, que pueden superar hasta el 100% anual, siendo

necesario plantear alternativas para reducir tan alto costo de financiamiento, en un contexto de globalización.

Castillo, J. (2008). *¿Existe inadecuación de la legislación referente a las MYPES con respecto a la problemática de su informalidad?* (Tesis para optar al grado académico de Magíster en Derecho con Mención en Derecho Civil y Comercial). Universidad Nacional Mayor De San Marcos, Lima, Perú.

Llegando a las siguientes conclusiones:

- Como ya se ha mostrado en el curso de este trabajo, las MYPES, en su mayor parte son informales; tratándose de microempresas la informalidad bordea el 95% de todas ellas, y, en lo referente a la pequeña empresa, alrededor del 40% es informal; pero, se considera a las MYPES como la mayor fuerza productiva de nuestro país. Se dice que casi el 98% de las empresas nacionales son MYPES, de tal 178 manera que el nivel de personas ocupadas en las mype, directa o indirectamente, representa a un 35% aproximadamente de la pea (población económicamente activa) aunque quizá los porcentajes reales sean mucho mayores. Pero, la informalidad es creciente y los esfuerzos del estado por encauzarlas a la formalidad son insuficientes.

Manottupa, J. (2013). *Desarrollo de un Sistema de Información para soporte de decisiones en el Proceso de planificación de compras en una Mype comercial de productos para Bisutería.* (Tesis para optar el Título profesional de Ingeniero Informático). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.

Llegando a las siguientes conclusiones:

- El sistema permite generar una lista de compras de productos sugeridos; además, controlar los procesos de la empresa dentro de las áreas de almacén y ventas. Con respecto al proceso de compras, sólo lo soporta hasta el punto de generación del listado de adquisiciones.
- El método de Holt-Winters, utilizado en el desarrollo del presente proyecto de fin de carrera, fue adecuado para obtener el valor sugerido de la cantidad de productos a comprar según las tendencias de los valores históricos de ventas de los productos en la MYPE ya que consideraba la tendencia y estacionalidad de las ventas.

2.2. Desarrollo de la temática correspondiente al tema investigado

2.2.1. Gestión Financiera

Córdoba (2012) manifiesta:

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

Las organizaciones actúan en un medio complejo donde están sometidas a los continuos cambios y a la volatilidad de los mercados, lo que mayores niveles de eficacia, eficiencia y efectividad en el manejo de los negocios. De esta manera, se puede lograr mayores estándares de rentabilidad y encontrar nuevas formas para garantizar el éxito.

La planificación financiera es un factor clave en este proceso, donde se deberá tener claramente en cuenta los diversos sectores, procesos y actividades que inciden y componen el funcionamiento organizacional. No solo tendrán que tenerse en consideración los índices y ratios financieros sino también los de carácter operativo, pues estos últimos son fundamentalmente la razón de ser de los primeros.

Además, deberá internacionales y la planeación financiera con las condiciones, tanto prevista como reales, a los efectos de monitorear evolución de tales indicadores y adoptar las medidas preventivas y reactivas apropiadas, teniendo siempre como base los objetivos financieros.

El ámbito de estudio y las finanzas abarca tanto la valoración de activos como el análisis de las decisiones financieras, tendientes a crear valor. La interrelación existente entre el análisis de la decisión a tomar y la valorización, viene dada desde el momento en que un activo cualquiera sólo debería ser adquirido, si se cumple a condición necesaria que su valor sea superior a su costo.

La gestión financiera es aquella disciplina que se ocupa de determinar el valor y toma decisiones. La función primordial de las finanzas es asignar recursos, lo que incluye adquirirlos, invertirlos y administrarlos. La gestión financiera se interesa en la adquisición, financiamiento y administración de activos con alguna meta global en mente. La gestión financiera se encarga de analizar las decisiones y acciones que tienen que ver con los medios financieros necesarios en las tareas de dicha organización, incluyendo su logro, utilización y control. La gestión financiera es la que convierte a la misión y visión en operaciones monetarias. (p. 02)

La gestión financiera está relacionada con la toma de decisiones relativas:

- La definición de los requerimientos de recursos financieros, que incluye el planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de financiación extrema.

- La obtención de la financiación más conveniente, desde el punto de vista de costos, plazos, aspectos fiscales y estructura financiera de la organización.
- La adecuada utilización de los recursos financieros en términos de equilibrio, eficiencia y rentabilidad.
- El estudio de la información financiera para conocer la situación financiera de la organización.
- El estudio de la viabilidad económica y financiera de las inversiones. (p. 03)

2.2.2. Importancia de la Gestión Financiera

Córdoba (2012) comenta:

La importancia de la gestión financiera es evidente al enfrentar y resolver el dilema Liquidez- Rentabilidad, para proveer los recursos necesarios en la oportunidad precisa; con la toma de decisiones más eficiente de dicha gestión y para que se aseguren los retornos financieros que permitan el desarrollo de la empresa.

La gestión financiera es de gran importancia para cualquier organización, teniendo que ver con el control de sus operaciones, la consecución de nuevas fuentes de financiación, la efectividad operacional, la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

En las organizaciones, la gestión financiera está estrechamente ligada a las definiciones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de dividendos; enfocándose en dos factores primordiales, como la maximización de beneficio y la maximización de la riqueza. Para lograr estas metas, una herramienta eficaz para la gestión financiera es el control de gestión, que garantiza en un alto grado la consecución de los objetivos fijados por los creadores, responsables y ejecutores del plan financiero. (p. 06)

2.2.3. El Papel de la Gestión Financiera

Córdoba (2012) da mención:

La gestión financiera es el área de la administración que tiene que ver con los recursos financieros de la empresa y se centra en dos aspectos importantes como son, la rentabilidad y la liquidez. Esto significa que la administración financiera busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y liquides al mismo tiempo.

La combinación de factores tales como la competencia creciente, la variación en el precio de los bienes y servicios, la explosión tecnológica, la preocupación nacional, los problemas del medio ambiente, la sociedad, las regulaciones gubernamentales y las operaciones internacionales, ligan a la gestión financiera con los aspectos de la dirección general, y a su vez, estos factores han exigido a las empresas un grado de flexibilidad. (p. 07)

2.2.4. Funciones del Gerente Financiero

Córdoba (2012) menciona:

El gerente financiero hace parte de la dirección administrativa de las organizaciones, en la que interactúa para que funcione de manera eficiente. Este a su vez trata de crear planes financieros para que la empresa obtenga los recursos financieros y lograr así, que pueda funcionar y en el tiempo, expandir todas sus actividades.

Debe establecer ciertas normas con el fin de controlar el desempeño de sus funciones, que se usan para comparar el desempeño real con el desempeño planeado. El gerente financiero de ocupa de:

- La gestión de los recursos financieros de la empresa para realizar operaciones como: compra de materia prima, adquisiciones de máquinas y equipos, y pago de salarios, entre otros.
- Invertir los recursos financieros excedentes en operaciones como: inversiones en el mercado de capitales, adquisición de inmuebles, terrenos u otros bienes para la empresa.
- Manejar de forma adecuada la elección de productos y de los mercados de la empresa.
- Responsabilizarse de la obtención y producción de calidad a bajo costo y de manera eficiente.
- Tener como meta planear, obtener y usar los fondos para maximizar el valor de la organización. (p. 10)

2.2.5. Mundo Empresarial

Fischman (2013) comenta:

En el mundo empresarial los ejecutivos, inmersos en la competencia, realmente están convencidos de que están peleando una cruel guerra. Están combatiendo por su mercado, defendiendo sus posiciones y tratando de capturar nuevas. Usan todo tipo de tácticas para ganar, están en una carrera contra el tiempo para crear nuevas armas – es decir, productos – para poder penetrar nuevos territorios y tener más crecimiento. Están concentrados en lograr sus propias metas, destacar y hacer crecer su empresa. (p. 49)

2.2.6. Objetivos y entorno competitivo

Richard. & Barton. (2010) da mención:

Al evaluar mercados objetivos y segmentos de mercado, las empresas también necesitan considerar tanto la atracción como la estructura del mercado, así como la naturaleza de los recursos que la empresa puede usar para explorar la oportunidad.

La atracción del mercado la determinan su tamaño, la competencia en el mercado y factores del entorno, como las restricciones políticas y legales. Obviamente, los mercados más grandes ofrecen un mayor potencial de ventas y por ende resultan más atractivos. Pero los mercados más grandes también atraen a más competencia. (p. 43)

2.2.7. Importancia del financiamiento de la empresa

Maguiño (2011) menciona:

La importancia del financiamiento de la empresa ha sido siempre un tema de vital importancia para las empresas y con mayor énfasis en las PYMES. Estos recursos constituyen el origen de las inversiones en el negocio, es decir el motivo por el cual se forman los activos de la empresa., tal como es de suponerse si existe un origen de flujo de inversión que ingresa a las cuentas de la empresa entonces también aparecerá simultáneamente un compromiso por devolverlo, es así como se va creando los activos y pasivos de la organización. Estoy seguro que más de una vez usted se ha encontrado con estos conceptos.

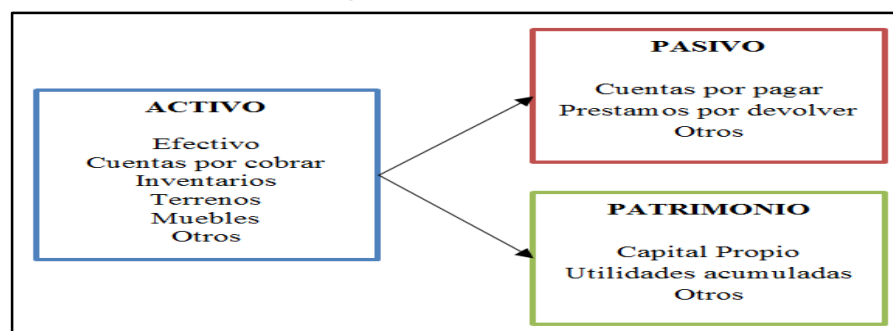
- **Activos:** Conjunto de bienes y derechos que posee una entidad y que puede valorarse en dinero. Para obtener estos la empresa debe conseguirlos y a estos se llama inversión.
- **Pasivos:** Conjunto de obligaciones que tienen una empresa. Cantidad que debe una empresa (deudor) a otra (acreedor). De alguna forma se debe conseguir recursos para invertir y cuando esto suceda existirá una obligación de la empresa en devolverla.
- **Patrimonio:** A la diferencia de los activos y pasivos se les conoce como patrimonio. (p. 97)

Por cierto que existe la posibilidad que usted no acuda a terceros para financiarse y emplee recursos propios a que se le denomina CAPITAL PROPIO, sin embargo esta es una obligación que la entidad también asume con sus inversionistas.

Otra manera de entender los activos es que este existe gracias a las deudas que la empresa contrae (pasivos) más los aportes de la propia empresa o inversionistas (patrimonio) para obtener los bienes. Esta definición es la base del balance general y se expresa: **ACTIVOS= PASIVOS + PATRIMONIO**

Por cierto el balance general tiene como finalidad presentar las situación financiera de la empresa a y una fecha determinada, es decir muestra los bienes que tienen la misma y como hizo para conseguirlo. El esquema siguiente, por empleo representa una situación financiera. (p. 98)

Figura N° 1
Percepción de Balance General



Fuente: Maguiño M (2011). Pág. 98.

Por reglas de contabilidad en la parte izquierda (el debe) se detallan los activos y en la parte derecha (el haber) se colocan los pasivos y patrimonio, cumpliéndose siempre la igualdad a la que hicimos referencia líneas arriba.

Desde otro punto de vista el activo refleja las inversiones efectuadas por la empresa u el pasivo de donde han sido los fondos que han financiado dichas inversiones:

Tabla N° 1
Activo - Pasivo

Activo	Pasivo
¿En que ha invertido la empresa?	¿Dónde se obtuvo el financiamiento?

Fuente: Maguiño M (2011) - Pág. 98.

En resumen las principales características del balance de situación, como también se le conocen, son:

- Siempre está referido a una fecha determinada.
- Se expresa en unidades monetarias (nuevos soles para nuestro caso).
- El total activo es igual al total pasivo menos el patrimonio. (p. 99)

2.2.8. ¿En que invertir?

Maguiño (2011) da mención que:

Del entendimiento esta es la más importante de las tres decisiones principales de las finanzas. ¿Cuánto y con qué activos se piensa dotar a la empresa?, ¿nos conviene contar con estas inversiones o tal vez mejor nos deshacemos de ellas?, ¿mantenemos los activos que poseemos o mejor lo renovamos? , ¿Cuánto de efectivo debemos tener?, ¿nos conviene contar con tantas existencias?

Como vera usted lector acucioso, no es fácil responder a cada una de estas interrogantes, pues quien tenga la responsabilidad de encontrar las respuestas inteligentes y correctas no tendrá margen para equivocarse, muchas veces el futuro del negocio se ubica precisamente en estas respuestas.

Recuerde que al preocuparnos en esta decisión de inversión básicamente nos enfocaremos en lado izquierdo del balance: los activos. (p. 99)

2.2.9. ¿Cómo nos Financiamos?

Maguiño (2011) indica:

Que el responsable de las fianzas está pensando en el lado derecho del balance, es decir en los pasivos. ¿Cómo obtenemos los recursos necesarios para las inversiones previstas? ¿Bancos?, ¿proveedores?, ¿socios nuevos?, ¿aportes propios?

Las respuestas a estas preguntas determinaran la estructura del pasivo y patrimonio de la empresa. El caso de Mypes en esta etapa es crucial. Lo que hace de esta decisión un tema trascendental para la marca del negocio.

Claro está que conseguir los recursos necesarios requiere también de una previsión de las posibilidades realistas de pago de la deuda por parte de las MYPES. Por ello es importante el siguiente paso:

- **Administrar los Activos**

Una vez que se han adquirido los activos y se ha suministrado el financiamiento apropiado, ahora toca administrar con sabiduría dichas inversión es porque a partir de ello se generaran los ingresos que permitan pagar las deudas y las obtención de beneficios esperados.

La clase es que de cada activo se debe esperar un rendimiento que justifique su presencia y aun cuando este no siempre puede ser económico se espera que contribuya a la solidez de la empresa. Los propietarios de cada negocio desean que el valor de su inversión aumente. (p. 100)

- **Capital de Trabajo**

Aunque es un concepto de muchos creen conocer bien, requiere una explicación. Se denomina así a los recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo mientras cobra los productos que vende. Imaginemos una empresa que vende al crédito a 90 días y todo lo que compra (materia prima, insumos) lo cancela al contado.

Como podemos deducir, hay una diferencia entre el monto en el que esta empresa le pagan (90 días) y luego MYPE un nuevo lote de productos, o tener efectivo disponible para seguir produciendo hasta que cobre lo que ha vendido.

Revisemos las ventajas y desventajas de las dos opciones:

En la primera, la empresa está obligada a volver a producir una vez que cobre la venta del lote anterior. Queda claro que la empresa solo podrá operar una vez cada 90 días, pues solo tiene los recursos provenientes de la cobranza de la venta para financiar la producción futura. Como se puede apreciar, resulta sumamente ineficiente utilizar esta modalidad. ¿Qué empresa que usted conoce de esta manera? La respuesta seguramente es: ninguna.

Ahora revisemos la siguiente opción. En esta, la empresa sigue produciendo a pesar de que los ingresos de la cobranza no serán recibidos por la empresa hasta dentro de 90 días. Pero... ¿de dónde sale el dinero para pagar a los proveedores cuando la empresa compra insumos y materia prima? Evidentemente, no sale del producto de la venta, puesto que aún no se ha cobrado. El dinero necesario para que la empresa siga operando en forma continua proviene de los fondos que esta tiene. Esos fondos se denominan capital de trabajo. (p. 105)

- **Acceso al Crédito**

El empresario debe saber que un punto importante para obtener un préstamo de un banco, una EDPYME u otra financiera es conocer su capacidad de endeudamiento. En otras palabras, saber si podrá pagar su deuda en el tiempo establecido.

Antes de pedir un crédito, el común de las personas ya ha pensado como hará para pagar las cuotas mensuales.

Si se trata de un emprendedor, sabe que lo hará sobre la base del resultado de sus ventas. Mientras que un trabajador asalariado destinara una parte de su sueldo mensual para cancelar la deuda. Sin embargo, puede que en ninguno de los dos casos se tenga claro es que la entidades financieras hacen el cálculo de capacidad de endeudamiento. (p. 106)

- **Proceso**

Para empezar, este es un negocio que se inicia con la visita de un analista de la entidad financiera al negocio. Una vez que esto sucede, hace una entrevista en la cual realiza preguntas en torno a los ingresos y egresos, tanto del negocio como de la unidad familiar y verifica la información que el emprendedor le brinda.

La revisión que hace el analista financiero consiste en cuantificar los ingresos que percibe la empresa y restar los gastos en la gestión de la misma.

A esta operación se le debe descontar también lo gasto familiares que debe asumir el emprendedor y, en caso de existieran, los pagos que tenga comprometidos, según detalla la superintendencia de banca, seguros y AFP (SBS).

Así, es muy importante que el emprendedor tenga toda la certeza de cuánto dinero genera su negocio y si este suficiente para poder pagar las cuotas. Otro factor importante a tomar en cuenta para saber cuál es la capacidad de endeudamiento es el historial crediticio de la empresa o su titular. (p. 106)

2.2.10. Análisis de Riesgo

Gomero (2008). Indica:

Las finanzas corporativas nos enseñan que el valor de una empresa viene dado por el valor presente neto de su flujo de caja operativo proyectado. Esto nos lleva a concluir que el valor de una empresa depende fundamentalmente de tres variables: el monto de los flujos de caja, el cual se refleja en la tasa a la que estos son descontados. Entonces el riesgo guarda una relación inversa con el valor de una empresa. A menor riesgo, menor tasa de descuento y mayor valor. A mayor riesgo, mayor tasa de descuento y menor valor. Si podemos de alguna manera reducir el riesgo, estaremos aumentando el valor de la empresa. Si la reducción del riesgo conlleva un costo que se refleja en menores flujos de caja, entonces dicha reducción estará justificada siempre que el aumento de valor por la vía de una menor tasa de descuento no esté más que el aumento de valor por la vía de una menor tasa de descuento no esté más que compensada por la disminución de valor

producto de un flujo de caja menor, es decir, la reducción de riesgo estará justificada siempre que el impacto neto sobre el valor de la empresa sea positivo. La gerencia de riesgo busca precisamente la reducción de la volatilidad de los flujos de caja a un costo razonable con el objeto de aumentar el valor de la empresa. (p. 15)

Las empresas están constantemente expuesta a tres tipos de riesgos: de negocios, estratégicos y financieros.

- **Riesgo de negocios;** son aquellos que la empresa está dispuesta a asumir para crear ventajas competitivas y agregar valor para los accionistas. Los riesgos de negocios y operativos, tienen que ver con el mercado del producto en el cual opera la empresa y comprende innovaciones tecnológicas, diseño del producto y mercadotecnia.
- **Riesgo estratégicos;** son aquellos resultantes de cambios fundamentales en la economía o en el entorno político. Estos riesgo difícilmente pueden ser cubiertos, puesto que no dependen directamente de las empresas, por lo tanto quizá la única manera de cubrir este tipo de riesgo es la diversificación a través de distintas líneas de negocios y de distintos países.
- **Riesgos financieros;** están relacionados con las posibles pérdidas en los mercados financieros. Los movimientos en las variables financieras, tales como las tasas de interés y los tipos de cambio, constituyen una fuente importante de riesgos para la mayoría de las empresas. En contraste con las empresas industriales, la función principal de las instituciones financieras es administrar activamente los riesgos financieros, los bancos y en la actualidad han entendido la necesidad de identificar y medir con precisión los riesgos para poder controlarlos y evaluarlos de forma apropiada. (p. 16)

2.2.11. Costo del Crédito

Maguiño, M. (2011). Menciona:

Que algo que siempre se debe tener en cuenta, al momento de analizar cuál es la capacidad de endeudamiento de una empresa, es conocer cuánto le va a costar el crédito solicitado. Es aquí donde entra a tallar la tasa de costo efectivo anual, conocida en el argot financiero como TCEA.

(TCEA= INTERÉS + COMISIONES + PORTES + SEGURO + OTROS).

Este indicador permite comparar con facilidad, los diversos créditos que ofrecen las entidades financieras. Según la SBS, este índice nos dice cuál es el verdadero costo del crédito, dado que incorpora la tasa de interés, las comisiones, y otros gastos que cobran los bancos, cajas y demás entidades. Se debe anotar que solo se pueden comparar créditos de un mismo monto y a un mismo plazo. (p. 107)

2.2.12. Interés

Ramirez (2010). Señala:

La utilización o uso del dinero hace que exista una contraprestación al momento de adquirir recursos, esto se ve reflejado cuando por ejemplo se pide un préstamo a un banco; la entidad financiera facilita al usuario la suma deseada de dinero y se acuerda pagar en un periodo de tiempo determinado, a un interés pactado al momento de la financiación. Por lo tanto es común escuchar “el banco X, me presto S/.5 000 soles aun plazo de tres años, pagaderos en cuotas mensuales y aun interés del x%”.

Esto se debe a que el dinero tiene un costo a través del tiempo, porque no es lo mismo S/. 5 000 soles hoy a S/.5 000 soles dentro de un año.

Los S/. 5 000 soles son las mismas unidades monetarias, pero pierden poder adquisitivo debido a la inflación. Entonces, se puede comprar menos unidades de bienes y servicios con la misma cantidad que se tiene.

Esta situación nos lleva a que el uso del dinero tiene su costo, por cuanto la persona o institución que presta el dinero, además de protegerse contra la inflación, espera recibir unos beneficios por el capital prestado. Esta afirmación en materia financiera se le conoce como costo de oportunidad. (p. 37)

2.2.13. Dinámica de Costo

Porter (2008). Menciona:

Un análisis de la dinámica de costos permite a una empresa al predecir como las guías de costo de las actividades de valor pueden cambiar y cuales actividades de valor pueden aumentar o decrecer en importancia de costo absoluta o relativa. Una empresa con consideración de dinámica de costos puede obtener una ventaja de costos anticipado estos cambios y moviéndose rápidamente para responderlos. La dinámica de costos ocurre debido al entre juego de las directrices del costo con el tiempo, al crecer la empresa o al cambiar las condiciones del sector industrial. Fuentes más comunes de dinámica de costos:

- **Crecimiento real del sector industrial;** el crecimiento de un sector industrial como un todo tiene con frecuencia varios efectos sobre el costo. El crecimiento puede fluir a través de los insumos comprados, afectando la escala de los sectores industriales de proveedores, el costo de los insumos.
- **Sensibilidad a la escala diferencia;** el crecimiento (o decaimiento) real de las ventas de las empresas puede cambiar dramáticamente los costos absolutos relativos de las actividades de valor si las actividades tienen un sensibilidad de escala diferente.
- **Tasa de aprendizaje diferente;** el costo relativo de diferentes actividades de valor cambiara si el aprendizaje ocurre en ellas en tasas diferentes. El aprendizaje reduce los costos relativos de aquellas actividades de valor en las que procede con mayor rapidez.

- **Cambio tecnológico diferencial;** los cambios tecnológicos que proceden a tasas diferentes pueden afectar claramente el costo relativo de diferentes actividades y directrices de costo.
- **Inflación relativa de los costos;** la tasa de inflación en el elemento de costo clave en las actividades de valor difiere con frecuencia y esto puede afectar significativamente sus costos relativos. Las tasas de inflación diferenciales pueden volver rápidamente una actividad de valor insignificante en una de importancia estratégica crítica, o pueden convertir un artículo de costo modesto dentro de una actividad dominante.
- **Envejecimiento;** una base de capital envejecida o una fuerza de trabajo envejecida pueden aumentar el costo relativo de las actividades de valor.
- **Ajuste de mercado;** la operación de las fuerzas de mercado trabaja con frecuencia para contrarrestar los costos de insumos comprados bajos o altos y a eliminar o reducir los diferenciales de costos basados en compras favorables por las empresas individuales. (p. 113)

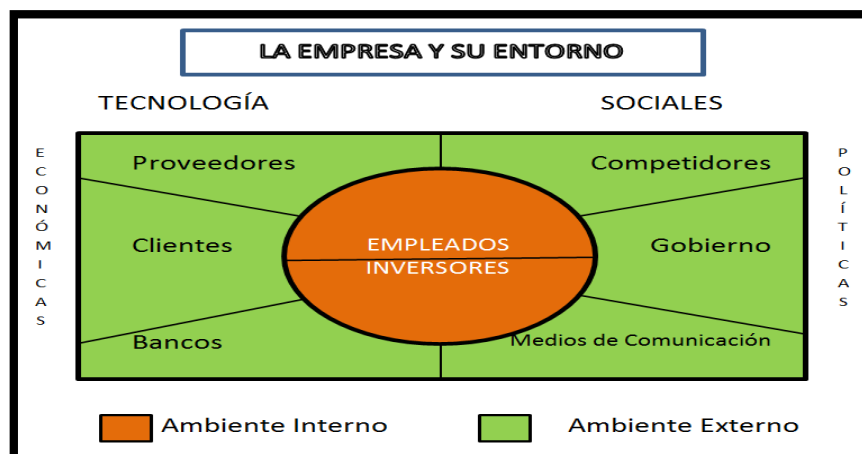
2.3. Desarrollo en la Microempresa (Helados E.T)

2.3.1. Desarrollo MYPE

Maguiño (2011). Comenta:

Los nuevos paradigmas nos exige tomar en cuenta que una organización, debe fundamentalmente considerar dos ambientes: uno interno y otro externo. Al referirnos al ambiente interno debemos tomar en cuenta todos los componentes que la integran: trabajadores e inversionistas por ejemplo, mientras que su ambiente externo está conformado por todos aquellos elementos, instituciones o factores que directa o indirectamente se relacionan con ella: clientes, proveedores, gobierno, por citar algunos cuya relación es directa; políticas, avance tecnológico, o fenómenos sociales para mencionar factores que guardan relación indirecta con la empresa. (p. 08)

Figura N° 2
Empresa y su entorno



Fuente: Maguiño M (2011) - Pág. 08.

2.3.2. Definición del Desarrollo Mype

Maguiño (2011). Expresa siguiente definición de empresa:

“Esfuerzo individual o en equipo que de manera sistemática pretende alcanzar un propósito predefinido empleando para ello recursos generalmente escasos”.

El lector notará que en esta definición también se encuentran los ingredientes referidos anteriormente. Cuando se hace referencia a un “Esfuerzo individual o en equipo...” tan solo se quiere recordar que es necesario el trabajo que hace posible el proceso “...de manera sistemática...” Es decir en forma racional y organizada, para “...alcanzar un propósito...” o sea la satisfacción de una necesidad, “...empleando para ello recursos...” es decir inversión en insumos. (p. 09)

2.3.3. Las Siete responsabilidades del Liderazgo

Tracy (2011). Menciona:

Existen siete puntos básicos que nunca cambian: las responsabilidades claves que tiene la cúpula de cualquier organización.

- **Establecer y concretar metas comerciales**

La principal razón detrás de los fracasos comerciales y ejecutivos es la incapacidad para lograr las metas de ventas, crecimiento y rentabilidad por las que es responsable el líder.

Innovar y comercializar.

La única forma en que las empresas pueden crear clientes y mantenerlos es mediante la innovación continua de productos, servicios, procesos y métodos promocionales.

- **Resolver problemas y tomar decisiones**

Los únicos obstáculos entre el éxito comercial al que aspiras y tu son los problemas, las dificultades, los impedimentos y las barreras. Tu capacidad para sortear dichos problemas es fundamental para lograr el éxito.

- **Establecer prioridades y enfocarse en las tareas clave**

Una de las tareas importantes es implementar recursos limitados – sobre todo, tiempo y dinero – en aquellas áreas donde más puedan contribuir al éxito de la empresa.

El tiempo es los recursos más escasos, es limitado, perecedero, irrecuperable e irremplazable. La manera en la que asignas el tiempo puede ser un determinante crucial en tus logros, y también de lo que no logres. (p. 15)

- **Ser un modelo para los demás**

Con el correr del tiempo, el ejemplo que das mediante tu carácter, tu actitud, tu personalidad y tus hábitos de trabajo – y especialmente la manera en la que tratas a los demás – marca la pauta del departamento o la organización de los que formas parte. Los líderes se comportan como si todos los estuvieran viendo aun cuando nadie los mira.

- **Persuadir, inspirar y motivar a otros a que te sigan**

Debes motivar a otros a que sigan tu visión, a que apoyen y alcancen las metas y los objetivos que estableciste y a que compartan la misión de la organización tal como tú la concibes. En la actualidad, lograr que otros te sigan no requiere únicamente de mando y control. Es necesario ganarse la confianza y el respeto de los demás. Esta es la clave para lograr un éxito sostenible como líder. (p. 16)

- **Tener un buen desempeño y obtener resultados**

En última instancia, tu capacidad para obtener los resultados que se esperan de ti es el factor crítico que determina cuán exitoso eres. (p. 17)

2.3.4. Clasificación de Mypes

Maguiño (2011). Da referencia:

Los administradores de negocios deben tener en cuenta esto debido a que una inteligente decisión para resolver un problema en una empresa puede ser perjudicial para otra. De esto se desprende la importancia de identificar correctamente donde se encuentra ubicada la organización ¡Es un primer paso!

Por ello es conveniente precisar que existen diversos criterios de clasificación. Detallaremos algunos:

o **Por la actividad que realizan**

Se refiere a su actividad económica principal, puede ser:

- **Comercial:** la empresa se dedica a la compra y venta de mercadería. Por su escaso o nulo valor añadido en el bien comercializado bien por ferreterías, librerías, farmacias, etc.
- **Industrial:** en este caso es necesario transformar los insumos adquiridos (materias primas) para poder colocarlos en el mercado como productos finales. Por su alto valor añadido y la intervención de la mano del hombre (mano de obra) suele denominarse también empresa “manufacturera”. Ejemplo: la confección de vestidos, de calzados, fabricación de golosinas, de medicinas, etc.
- **Extractivas:** tal vez constituya la forma más antigua de empresa. Se dedica a la extracción directa de los recursos naturales para luego comercializarlos ya sea en su forma primitiva o con leves modificaciones. Ejemplo: minería, pesca, madereras, agricultura, etc.
- **De servicios:** encargadas de brindar apoyo y logística a los otros sectores y al mercado en general. Se distingue por un dominio especializado de una materia. Ejemplo: transporte, asesorías y consultorías, banca, seguridad, educación y capacitación, etc. (p. 10)

o **Por su forma Jurídica**

Es decir cómo está constituida formalmente. Una síntesis exigente puede resumir este criterio de clasificación en dos alternativas muy difundidas:

- **Persona Natural.** El titular es la persona misma, aquella que está en la capacidad intelectual de contratar, y puede identificarse plenamente con sus documentos personales. Suele llamársele “Negocio unipersonal”. Responde por el negocio con su riqueza personal ante terceros.
- **Persona Jurídica.** Es un ente diferente a las personas naturales que la constituye. Tiene su partida de nacimiento en la escritura pública en el que se expone la voluntad(es) del titular(es) de fundar, aportar, y organizar la empresa, la misma que debe inscribirse para tal efecto en registros públicos (SUNARP).

De acuerdo a la legislación vigente se cuenta con la opción de formar una empresa individual con personería jurídica a la que se le denomina: Empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.L), o una empresa societaria que en concordancia con la ley general de sociedades pueden ser:

- Sociedad Anónima.
- Sociedad Anónima Abierta.
- Sociedad Anónima Cerrada.
- Sociedad comercial de responsabilidad limitada.
- Sociedad En comandita simple y por acciones.
- Sociedad colectiva. (p. 11)

2.3.5. ¿Cuál es la diferencia principal entre una persona natural y una jurídica?

Maguiño (2011). Indica:

La diferencia principal es: la responsabilidad. Para una persona natural esa responsabilidad es ilimitada, es decir debe responder ante las eventualidades con todo su patrimonio. A diferencia de las jurídicas que solo compromete aquello que declaro como patrimonio de la empresa y no con el resto sus bienes.

- Por su Dimensión

Una forma muy difundida de clasificar las empresa por su dimensión es como pequeña , mediana y grande, aun cuando no existe unidad de criterio con respecto a esta tipología; sin embargo nos valdremos una vez más de la legislación que sostiene los siguientes niveles:

Tabla N° 2
Criterio de la Microempresa y pequeña empresa

Criterios	Microempresa	Pequeña empresa
N° de trabajadores	De 1 a 10 trabajadores	De 1 a 100 trabajadores
Nivel de ventas anuales	Máximo hasta 150 UIT	Hasta 1700 UIT

Fuente: Maguiño – 2011- Pág. 12.

En consecuencia el lector podrá deducir que las empresas que se encuentran fuera de este alcance calificaran como mediana o grande. Al respecto algunas investigaciones sostienen que se puede considerar mediana empresa a las siguientes unidades:

Tabla N° 3
Consideraciones de una mediana empresa

N° trabajadores	De 51 a 200
Ventas anuales	hasta 20 millones USD
Activos fijos	hasta 4 millones USD

Fuente: Maguiño – 2011- Pág. 12.

Por cierto la gran empresa quedara determinada por la excedencia a todos estos parámetros.

En conclusión nuestra categorización se resume en:

- Microempresa.
- Pequeña empresa.
- Mediana empresa.
- Gran empresa. (p. 12)

2.3.6. ¿Qué es una persona natural?

Bernilla (2014). Comenta:

Una persona natural es el hombre o mujeres como sujeto jurídico, con capacidad para ejercer derechos, contraer y cumplir obligaciones. Además las personas naturales pueden realizar actividades económicas lucrativas, que serán considerados como rentas de tercera categoría. (p. 17)

2.3.7. ¿Qué es una persona natural con negocio?

Bernilla (2014). Da mención:

Son aquellas personas naturales que tienen un negocio individual en el cual el propietario desarrolla toda la actividad empresarial, aportando capital, trabajo, esfuerzo directriz y perciben ingresos por las ventas, las cuales son llamadas “entes de tercera categoría”. (p. 17)

Esta persona para emprender un negocio deberá obtener su registro único del contribuyente (RUC) y declara ante la superintendencia nacional de administración tributaria (SUNAT) de que percibirá las rentas, así como establecer el régimen tributario al cual deseen acogerse y que más adelante detallaremos.

En este caso sus propietarios no han constituido una empresa individual de responsabilidad limitada para realizar su negocio, y por ellos se las denomina “persona naturales con negocio”. No existen disposiciones propias aplicables a estas empresas y no es obligatoria su inscripción en registros públicos.

- Ventajas

El operar el negocio bajo esta forma tiene las siguientes ventajas:

- Desde el punto de vista legal, este tipo de negocio se crea y se liquida fácilmente.
- Unidad de mando y acción, porque la propiedad, el control y la administración de la empresa está en una sola persona.

- La flexibilidad por parte del empresario para reaccionar rápidamente en casos de cambios bruscos en el mercado que puedan afectar a la empresa.
- Un mínimo de regulaciones a las que hay que hacerles frente.

- **Limitaciones**

Sin embargo, es importante que el negociante tome en cuenta una serie de limitaciones y desventajas que conlleva el operar bajo la forma de persona natural con negocio.

- **Responsabilidad ilimitada:** el dueño tiene que estar preparado para sumir las deudas de la empresa con todo su patrimonio personal, en caso que los recursos de la empresa sean insuficientes para hacer frente a las deudas.
- **Disponibilidad de capital limitado:** el capital generalmente está limitado a la inversión del dueño; lo que puede representar serios problemas al crecimiento futuro de la firma, debemos recalcar que incluso su capacidad de endeudamiento es limitado, ya que las entidades financieras y/o proveedores dan una mayor línea de crédito a las empresas con personería jurídica.
- **Falta de continuidad en caso de incapacidad del dueño:** una enfermedad del empresario que le impida participar activamente en el manejo del negocio afectará las operaciones de este. (p. 18)

2.3.8. Persona Jurídica

Bernilla (2014). Indica:

Que se denomina personas jurídicas porque no existen sino in fin jurídico, sujeto de derechos y obligaciones que no son la persona natural o física es decir, ni el hombre ni la mujer, sino organizaciones con una finalidad económica, política, cultural, deportiva o de otro género.

Las personas jurídicas no pueden ejercer sus derechos por si solos, por lo que toda persona jurídica será administrada y representada por una o más personas naturales. La representación deberá ser inscrita en los Registros Públicos.

- **Ventajas**

Dentro de las ventajas de constituirse como persona jurídica tenemos:

- **Protege su patrimonio personal de los riesgos de su empresa,** cuando la empresa se constituye como persona jurídica en cualquiera de sus formas asociativas esta adquiere responsabilidad propia, lo que significa que tiene su propio patrimonio que la respalda, esto es el dinero o los bienes que se aportaron en el momento de su constitución. Siendo así, usted como dueño o representante legal de la empresa y, si lo conformado con otras personas, los socios de la empresa tienen serado su patrimonio personal del de la empresa, por lo que, en caso de que la empresa corra algún riesgo de deuda o fraude, sus bienes personales no serán tocados para cobrar ninguna obligación.

- **Credibilidad frente a terceros**, como persona jurídica, su empresa tiene credibilidad en el mercado, para sus clientes será más seguro comprarle o adquirir algún servicio de su empresa, ya que la imagen de su empresa será de una organización seria y no improvisada con proyección de ser duradera.
- **Facilidad para el financiamiento**, una persona jurídica puede tener facilidades para acceder a un crédito de capital o financiamiento de bienes, porque una entidad financiera, al igual que un cliente, tiene más confianza en financiar a una empresa constituida que demuestre estabilidad y responsabilidad para ser sujeto de crédito. Otra manera de obtener financiamiento es por aporte de capital donde ingresan nuevos socios a la empresa, para ello una empresa constituida como persona jurídica es más interesante y segura para los potenciales inversionistas. (p. 19)
- **Ventajas tributarias**, al constituir una sociedad usted puede hacer uso de una serie de deducciones tributarias que eventualmente pueden ser difíciles de acreditar en el caso de ser una persona natural dedicada a los negocios. Además usted podría tener diversos negocios a través de distintas sociedades y de manera tributar de manera separada por cada uno de dichos negocios.
- **Relativo anonimato**, si bien actualmente en el Perú la información sobre los accionistas de una sociedad puede ser obtenida como relativa facilidad, existe un relativo anonimato sobre quiénes son los accionistas de una sociedad dado que el nombre que se usa es el de la denominación social que se asigne a la sociedad. Esto puede ser muy importante por razones de seguridad.
- **Existencia de una organización dada por la ley**, al constituir una sociedad usted tiene que establecer los estatutos que gobernarán a la nueva sociedad pero que básicamente sigue la estructura ya dada por la Ley General de Sociedades que establece mecanismos de protección en las relaciones entre los socios. Si usted no constituye una empresa puede tener una serie de problemas en las relaciones con sus socios producto exclusivamente de una inexistente regulación previa de sus relaciones internas.
- **Estabilidad de la sociedad más allá de la situación personal del propietario**, constituyendo una sociedad usted evita los riesgos que pueden sobrevenir como consecuencia de cualquier incapacidad o incluso muerte de los socios dado que la sociedad tiene existencia más allá de la situación personal de los socios. Precisamente su organización legal evitará su desaparición, salvo que se decida lo contrario. Si usted no constituye una empresa su negocio se verá envuelto en una serie de problemas a su muerte al no existir una organización legal que respalde el negocio. (p. 20)
- **Le da control sobre las decisiones que se tomen en el negocio**, al tener constituida una sociedad usted evita el riesgo que alguno de los socios tome decisiones unilaterales que afecten el negocio dado que en los estatutos de constitución de la sociedad usted regulará quienes son los autorizados a tomar las decisiones a nombre de la empresa.

- **Fácil transferencia de la propiedad**, al constituir una sociedad usted puede fácilmente transferir toda la unidad del negocio con la simple transferencia de sus participaciones en la sociedad. Esto puede ser de enorme ayuda cuando quiera buscar inversionistas que participen en el negocio como socios del mismo.
- **Beneficio social y seguro**, el propietario o socio y sus familiares trabajadores de la empresa gozan de seguro y beneficios sociales.

- **Oportunidades**

Las Mypes como persona jurídica tienen mayores oportunidades en muchos ámbitos, como son los siguientes:

- Pueden participar en concursos públicos y adjudicaciones como proveedores de bienes y servicios.
- Pueden realizar negocios con otras personas jurídicas del país, sean estas micro, pequeña, mediana o grandes empresas, siendo su proveedor de servicios o de productos. Debemos recalcar que la mayoría de las grandes empresas buscan a las Mypes también para tercerizar sus procesos, pero piden como requisito fundamental que estén constituidas como persona jurídica.
- Un mercado importantísimo es el extranjero, y las Mypes pueden aprovecharlo bien a través de la exportación de sus productos, sin embargo para poder ingresar a esos mercados un primer paso es la constitución de su empresa ya sea como persona natural o jurídica pero es mucho mejor si la empresa opta por una personería jurídica, puesto que los clientes extranjeros verían con mayor seguridad los productos que los venden. (p. 21)
- No tienen limitaciones para realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional.
- Pueden expandir su empresa ampliando su capital social o abriendo nuevas filiales. (p. 22)

2.3.9. Cuadro resumen sobre la ley Mype

Bernilla (2014). Diseña el siguiente cuadro:

Tabla N° 4
Resumen Ley Mype

Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa
Ventas Anuales	Ventas Anuales	Ventas Anuales
Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.	Ventas anuales desde 150 UIT hasta el monto máximo de 1700 UIT.	Ventas anuales desde 1700 UIT hasta el monto máximo de 2300 UIT.
Tributación	Tributación	Tributación
No solo se exige Registro de Compras y Registro de ventas, liberándolos de otros libros y registros. Si facturan electrónicamente pagaran IGV en la fecha establecida. Persona jurídica puede inscribirse al RUS como E.I.R.L. para buenos contribuyentes (fin de mes).	Deberán llevar los libros y registros contables de acuerdo con lo que disponga la SUNAT entre 5 y 8 libros contables despendiendo de la complejidad de la actividad. Si facturan electrónicamente pagaran IGV en la fecha establecida para buenos contribuyentes (fin de mes), persona jurídica puede inscribirse al RUS como E.I.R.L.	Obligados a llevar contabilidad completa. Si facturan electrónicamente pagaran IGV en la fecha establecida para buenos contribuyentes (fin de mes). Persona jurídica puede inscribirse al RUS como E.I.R.L.
Financiamiento	Financiamiento	Financiamiento
Acceso a liquidez: uso de la factura negociable. En toda operación de compraventa u otras modalidades contractuales en las que las MI PYME emitan facturas, deben emitir la copia correspondiente al título valor factura negociable.	Acceso a liquidez: uso de la factura negociable. En toda operación de compra venta u otras modalidades contractuales en las que las MI PYME emitan facturas, deberán emitir la copia correspondiente al título valor factura negociable.	Acceso a liquidez: uso de la factura negociable. En toda operación de compraventa u otras modalidades contractuales en las que las MI PYME emitan facturas, deberán emitir la copia correspondiente al título valor factura negociable.
Régimen laboral	Régimen laboral	Este tipo de empresa se rige en materia laboral, salud y pensiones bajo el régimen general.
Remuneración mínima vital (con acuerdo de CNTPE se podrán establecer incrementos diferenciados). Jornada y descanso semanal: régimen general.	Remuneración mínima vital. Jornada y descanso semanal: régimen general. Participación en las utilidades: régimen general. CTS: 15 remuneraciones diarias	

Vacaciones: 15 días calendario. Indemnización diaria por año. Tope: 90 remuneraciones.	por año. Vacaciones: 15 días calendario. Gratificaciones: 2 al año, de media remuneración mensual cada una. Indemnización por despido: 20 remuneraciones diarias por año. Tope: 120 remuneraciones	
Régimen de salud	Régimen de salud	
Afiliación obligatoria de los trabajadores al "régimen especial semi contributivo de Salud". Comprende a su conductor, a sus trabajadores y a sus derechos habientes. Costo parcialmente subsidiado por el estado.	Afiliación obligatoria de los trabajadores a ESSALUD.	
Régimen de Pensiones	Régimen de Pensiones	
Afiliación obligatoria a un sistema de pensiones libremente elegido: AFP, ONP o "sistema de pensiones sociales". Exclusivo para la microempresa. Comprende a su conductor y a sus trabajadores. Aporte mensual máximo 4% de la remuneración mínima vital. Aporte del estado equivalente de los aportes mensuales que realice efectivamente el afiliado.	Afiliación obligatoria a un sistema de pensiones libremente elegido: AFP u ONP. Seguro complementario de trabajo de riesgo y seguro de vida.	

Fuente: Bernilla M. (2011). Pág. 46.

2.3.10. Persona Natural Vs Persona Jurídica

Maguiño (2011). Diseña el siguiente cuadro comparativo:

Tabla N° 5
Persona Natural vs Persona Jurídica

PERSONAS NATURAL	PERSONA JURÍDICA
- Es de fácil constitución	- Su constitución toma tiempo
- Su constitución no representa mayor costo	- Su constitución es más costosa
- Puede optar por regímenes simplificados tributarios (RUS)	- No puede optar por este régimen
- Se identifica con el DNI del titular	- Se identifica con su escritura publica
- En caso de deudas la responsabilidad alcanza a los bienes personales del titular	- En caso de deudas el titular o socio de la empresa solo responde por el monto aportado a la misma.
- Es difícil su participación en concursos u licitaciones.	- Puede participar sin mayor inconveniente en concursos y licitaciones
- Tiene serias limitaciones para acceder al sistema formal de crédito	- Tiene facilidades para obtener crédito en el sistema formal.

Fuente: Maguiño M (2011) Pág. 28.

2.3.11. La importancia de los equipos

Mcshane & Von (2010) menciona:

Los equipos son grupos de dos o más personas que interactúan e influyen unas en otras, comparten la responsabilidad de alcanzar objetivos comunes relacionados con los de la empresa y perciben como una entidad social dentro de una empresa. Los equipos de trabajo existen para satisfacer algún propósito.

Aquí tenemos que distinguir entre equipos y grupos. Todos los equipos son grupos, pero no todos los grupos son equipos. Los empleados reunidos en la misma área presenciar una ceremonia son un grupo, pero no tienen necesariamente ninguna interdependencia ni objetivos empresariales comunes. En el tema del comportamiento empresarial, casi todas las investigaciones se centran en los equipos, o sea, grupos que tienen un objetivo empresarial. (p. 47)

Que los expertos dicen que los equipos, no los individuos, son los que han convertido en los bloques necesarios para construir las empresas.

¿Por qué son eficaces los equipos? una razón importante es que, en las condiciones adecuadas, los equipos tienden a ser mejores que los individuos aislados para tomar decisiones. También es más probable que descubran problemas u oportunidades. Crean sinergias sumando sus conocimientos para formar otras alternativas y con frecuencia son mejores que los individuos para elegir las mejores alternativas porque la revisión de la decisión la realiza gente con perspectivas diversas. (p. 48)

2.3.12. Conflictos en los equipos

Casado & Prat (2010). Da mención:

Las relaciones humanas son un complejo proceso en el que al menos intervienen factores de cuatro tipos: sociales, culturales, emocionales y cognitivos. Por tanto, el conflicto, como manifestación relacional, ha de ser analizado a la luz de su complejidad. (p. 18)

El conflicto es una forma ineficaz de regular las discrepancias.

Para afrontar el conflicto necesitamos aprender a gestionarlo y el proceso de aprendizaje pasa por cuatro fases necesariamente:

- Actitud, deseo y voluntad de aprender, sin prejuicios ni limitaciones.
- Conocimientos.
- Experiencia: repetición de la acción a fin de automatizar el nuevo hábito que pasara a sustituir la vieja reacción ineficaz.
- Eliminación de creencias limitaciones que auto sabotean inconscientemente la implantación del nuevo aprendizaje. (p. 19)

2.3.13. ¿Cómo lograr una buena decisión?

Covey (2012). Menciona:

La sinergia es lo que sucede cuando uno más uno es igual a diez, a cien ¡o incluso a mil! Es el potente resultado que se obtiene cuando dos o más seres humanos respetuosos deciden, juntos. Ir más allá de cualquier idea preconcebida para alcanzar un gran reto. Es la pasión, la energía, el ingenio y la emoción de crear una nueva realidad mucho mejor que la anterior.

Sinergia no es lo mismo que consenso. En el mejor de los casos, en un consenso, uno más uno es igual a uno y medio. Todos pierden algo. Sinergia no es resolver un conflicto. Cuando alcanzamos la sinergia, trascendemos el conflicto. Vamos más allá y descubrimos algo nuevo, promesas renovadas que transforman el futuro. La sinergia es mejor que mi mapa o su mapa. Es nuestro mapa.

Casi nadie entiende el concepto de sinergia. Uno de los motivos es que se ha utilizado tanto que ha perdido su valor. En el mundo empresarial, se suele utilizar cínicamente la palabra "sinergia" como eufemismo para funciones y adquisidores cuyo único objetivo es conseguir que suba el precio de las acciones, en mi experiencia, una manera infalible de exasperar al prójimo es lanzarle la palabra "sinergia", porque, en la mayoría de los casos, nunca ha experimentado ni el nivel más mínimo de sinergia. Y, en el caso de que hayan oído la palabra antes, suele haber sido de boca de manipuladores que distorsionan el concepto. Tal y como me dijo un amigo, "cuando oigo a hombres con corbata pronunciar la palabra "sinergia", empiezo a temer por mi fondo de pensiones". La gente desconfía de esta palabra. Sus líderes les han inculcado una mentalidad defensiva que los lleva a creer que cuando se habla de "sinergia corporativa de colaboración y de creatividad", en realidad se habla de una "nueva manera de explotar al personal". Y las mentes a la defensiva nunca son ni creativas ni colaboradoras. (p. 25)

Bonini (2010). Indica acerca de la toma de decisión:

Los cinco factores del análisis de las decisiones:

- Las alternativas a la decisión.
- Cualquier hecho basado en la incertidumbre que pueda ocurrir.
- Las compensaciones en beneficios y costos relacionados con cada par de hechos y alternativas.
- Las posibilidades o probabilidades de que esos hechos diferentes ocurra.
- Un criterio de decisión, o sea, un método para decidir entre diferentes alternativas.

2.3.14. Régimen Tributario

Maguiño (2011). Clasifica los regímenes tributarios en:

- **El Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS)**

Solo pueden estar en este régimen las microempresas que están constituidos como persona natural y cumplan los requisitos establecidos en la norma.

Este régimen como su nombre lo indica tiene un sistema, a simple de pago, pues el contribuyente solo debe ubicarse en la categoría que le corresponde y cumplir con la cuota respectiva, la misma que constituye un pago único y fijo, siempre y cuando no cambie de categoría, sustituyendo al IGV y al impuesto a la renta. No está obligado al llevar contabilidad solo basta con un simple sistema de archivo que permita una posible fiscalización.

Es adecuado para negocios unipersonales que tienen como clientes a usuarios finales como restaurantes, bodegas, boticas, panaderías, etc., Ya que solo podrá girar boletas de ventas u otros comprobantes que no otorgan derecho a crédito fiscal (descuento tributario).

- **Régimen Especial del Impuesto a la renta (RER)**

Este régimen está dirigido a mediana y pequeña empresas naturales y jurídicas, que realice actividades comerciales, industriales y/ o de servicios. Estas Mypes deben cumplir con declarar y pagar mensualmente el impuesto a la renta y el IGV. De acuerdo a las tasas que para tal efecto señala la norma. Debe llevar 2 libros contables: registro de ventas, y de compras. No están obligadas a presentar declaración anual del impuesto a la renta.

Anualmente las empresas del RER deberán presentar una declaración jurada que corresponda a los saldos de sus activos (bienes) y pasivos (deudas y obligaciones) que tengan al 31 de diciembre del año anterior al de su presentación.

Este régimen es adecuado para micro y pequeña empresa que tengan como clientes a otras empresas que necesiten el descuento tributario que otorgan los comprobantes de pago como la factura, el ticket y otros. Este sistema si le permite extender estos documentos. (p. 31)

- **Régimen General del Impuesto a la Renta**

En este régimen se incluirán a todas las Mypes que no estén comprendidos en el RUS ni en el RER debe cumplir con presentar y pagar mensualmente el IGV y pagos a cuenta del impuesto a la renta en la forma que señala la norma. Respecto al sistema contable si su ingreso bruto anual no supera las UIT deberán llevar registro de ventas, registro de compras y un diario de formato simplificados. En caso su ingreso bruto fuera mayor a UIT deberán llevar contabilidad completa. Al fin del ejercicio anual deben presentar una declaración jurada donde se consigna los estados financieros para deducir el impuesto a la renta anual.

Finalmente las Mypes de este régimen pueden girar también facturas, ticket, y otros comprobantes que otorgan crédito fiscal a sus clientes. (p. 32)

2.3.15. Aspectos característicos de la micro y pequeña empresa

Bernilla (2014). Menciona los siguientes elementos característicos:

- **Administración independiente:** (Usualmente dirigida y operada por el propio dueño).
- **Incidencia no significativa en el mercado:** El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- **Escasa especialización en el trabajo:** tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- **Actividad no intensiva en capital:** denominado también con predominio de mano de obra.
- **Limitados recursos financieros:** (el capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).
- **Tecnología:** Existen dos opiniones con relación a este punto:
 - o Aquellos que concedieran que la pequeña empresa utiliza tecnología en relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio.
 - o Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala. (p. 13)

2.3.16. Marco Jurídico Societario y Empresarial

Bernilla (2014). Menciona:

- **Conceptos básicos**
Después de elegir ser una persona jurídica y a una de sus formas de constitución para la empresa, debemos también tener claro algunos conceptos básicos antes de ir al notario.

Las empresas se regulan bajo la Ley General de Sociedades N° 26887, ley obligaciones de las distintas formas societarias como son:

- Sociedad anónima S.A
- Sociedad Colectiva
- Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada S.R.L.

Una sociedad, cualquiera sea su forma, para constituirse deberá de hacer una minuta de constitución, donde tendrán que definir a la empresa en los siguientes punto.

- **Denominación**

Podrá adoptar cualquier nombre o razón social, con la indicación de una de las formas societarias como por ejemplo: dulcería Candy sociedad anónima o dulcería Candy S.A.

- **Objeto Social**

Toda empresa tiene que definir a que se dedicará, cuáles serán las actividades a lo largo de su existencia, ese concepto puede ser tan amplio como las actividades que la sociedad piense abarcar y deberán ser colocadas en la minuta, por ejemplo:

Producto y comercialización de diversos dulces, panes y tortas. Dictado de cursos y talleres sobre el área de panificación.

- **Capital social**

En este punto, los socios deberán de especificar, cual ha sido su aporte en la empresa ya sea en soles o en bienes materiales.

- **Socios**

Los socios lo constituyen los integrantes de la empresa y que han aportado en ella, los socios pueden trabajar dentro de las áreas de la empresa, sin embargo no es obligatorio, por lo que pueden ser solo socios aportadores, colocando a un administrador para que dirija la empresa y les reporte la situación económica – financiera de la empresa cada cierto periodo de tiempo. (p. 25)

- **Etapas de constitución**

Luego de tener claro el nombre o denominación de la empresa, el tipo de persona jurídica, el monto del capital y los socios, se procede a la constitución de la empresa. En términos generales, se deberá realizar lo siguiente:

- **Minuta de constitución:** documento que se redacta con un abogado y que establece el pacto social. Incluye estatutos, designación de representantes, duración de los cargos.
- **Escritura pública:** documento que realiza un notario público en que se incluye o inserta la minuta de constitución y los estatutos.
- **Inscripción en el registro:** el notario, luego de que la escritura pública ha sido suscrita por los socios, le abra los partes y envía a los registros públicos para su debida inscripción.
- **Desinar representantes legales:** son las personas que ejercen la representación de las sociedades. Pueden ser: accionistas, socios, directores, gerentes o apoderados.

- **Obtención del RUC:** inscrita la sociedad, se procede a solicitar la inscripción en la SUNAT para la obtención del RUC.
- **Licencia municipal de funcionamiento:** la licencia municipal de funcionamiento se requiere para que la sociedad pueda funcionar en un determinado local. (p. 26)

2.3.17. ¿Por qué debe formalizarse una Mype?

Bernilla (2014), Indica:

Ante esto el gobierno la tomado medidas que buscan la formalización de las Mypes, estas medidas se concretan en el TUO de la Ley del Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, D. Leg N° 007-2008-TR (modificado por Ley N° 30056) esta ley promueve el registro de las Mypes que se encuentran en la informalidad en un tiempo máximo de 72 horas a través del REMYPE, siempre y cuando cumplan con las características principales para estar catalogadas como micro, pequeña o mediana empresa según el artículo 5° de esta Ley.

Una vez formalizadas, las micro, pequeña y mediana empresas se verán beneficiadas con la obtención de mayores oportunidades que ofrece el mercado, como son la obtención de mayor oportunidades que ofrece el mercado, como son la asociación entre empresa del mismo sector, las diversas capacitaciones que brindan las instituciones gubernamentales y no gubernamentales, la probabilidad de ser proveedores del estado; otro gran beneficio es el acceso a liquidez a través del uso de la factura negociable y el financiamiento externo al que puede accederá través de los bancos, cajas municipales, rurales demás financieras que ven con más seguridad a una empresa formalizada.

Los beneficios de la formalidad también recaen sobre las personas que trabajan dentro de la empresa ya que gozan de los beneficios laborales básicos, como son sueldo mínimo, seguro, pensiones, vacaciones, gratificaciones, etc. (p. 50)

2.3.18. Modelo de Minutas de Constitución

Bernilla, M. (2014), Indica sobre los modelos de las minutas de constitución de una empresa; redacta lo siguiente:

- **Datos para elaborar la minuta de constitución**

Toda minuta de constitución debe considerar los datos siguientes:

- Nombre, nacionalidad, estado civil, ocupación, DNI, libreta militar de los socios si estos fuesen personas naturales o la denominación o razón social y el domicilio si fueran personas jurídicas, así como el nombre de quien o quienes los representen.
- El tipo específico de sociedad que se constituye.
- La denominación o razón social.
- El objetivo, señalándose claramente y precisamente los negocios y operaciones que lo constituyen.
- La duración y la fecha en que comienzan las operaciones.
- El importe del capital social.

- El aporte de cada socio n dinero, en industria o en otros bienes, determinándose el valor atribuido a estos últimos y el criterio adoptado para su avalúo.
- El domicilio social y, en su caso, los lugares en que la sociedad acuerde establecer Sucursales.
- El régimen de administración y las facultades de los administradores.
- El nombramiento de los primeros administradores o directores.
- Los demás pactos lícitos que a juicio de los contratantes sean necesarios o convenientes para la organización y funcionamiento de la sociedad.

- **Obtención del testimonio de constitución notarial**

La minuta es elevada por el notario a escritura pública y posteriormente de su inscripción en los registros públicos se convertirá en testimonio.

La escritura pública es el documento legal que el notario otorga para dar fe de la conformación de la empresa. (p. 155)

Para obtener la escritura pública se siguen los siguientes pasos:

- Haber realizado un depósito en cuenta corriente a nombre de la empresa, por el 25% del capital declarado en la minuta.
- Pagar al fondo mutual del abogado el 1/1000 del capital social suscrito.
- Este pago se deposita en la cuenta corriente del colegio de abogados.
- Llevar a la notaria la minuta, los comprobantes de los pagos anteriores y fotocopia de la del DNI de los representantes de la empresa para que el notario elabore el testimonio de constitución, o sea, eleve la minuta a escritura pública.
- Los socios se apersonaran a la notaria para firmar y poner su huella digital. (p. 156)

2.3.19. Inscripción en registros de personas jurídicas

Bernilla (2014) Explica a continuación la inscripción en registros de las personas jurídicas:

La notaria lleva la escritura pública a los registros públicos y en la oficina de registro de personas jurídicas inscribe a la empresa a través del llenado del formulario correspondiente.

Una vez registrada la escritura pública se convierte en testimonio de constitución y a partir de ese momento la empresa queda reconocida como "CONSTITUIDA".

- **Constitución de E.I.R.L. Empresa Individual De Responsabilidad Limitada**

Requisitos

- Minuta debidamente suscrita por el socio.
- Copias de documentos de identidad del socio y si estos aportan al capital social bienes muebles, DNI de los cónyuges quienes también suscriben la minuta.

- Si el aporte es de bienes muebles, adjuntar Declaración Jurada de Recepción de bienes, informe de valorización de los mismos.
- Si el aporte es por aporte dinerario, se presentará documentos emanados de una institución de crédito a nombre de la sociedad.
- De preferencia búsqueda y reserva de nombre solicitadas ante el registro público. (p. 157)

- **Constitución de S.R.L - Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada**

Requisitos

- Minuta debidamente suscrita por los socios.
- Copias de documentos de identidad de los socios y si estos aportan al capital social bienes muebles, DNI de los cónyuges quienes también suscribirán la minuta.
- Si el aporte es de bienes muebles, adjuntar Declaración Jurada de Recepción de bienes, informe de valorización de los mismos.
- Si el aporte es por aporte dinerario, se presentara documentos emanados de una institución de crédito a nombre de la sociedad.
- De preferencia búsqueda y reserva de nombre solicitadas ante el registro público. (p. 162)

- **Constitución de S.A.C. - Sociedad Anónima Cerrada**

Requisitos

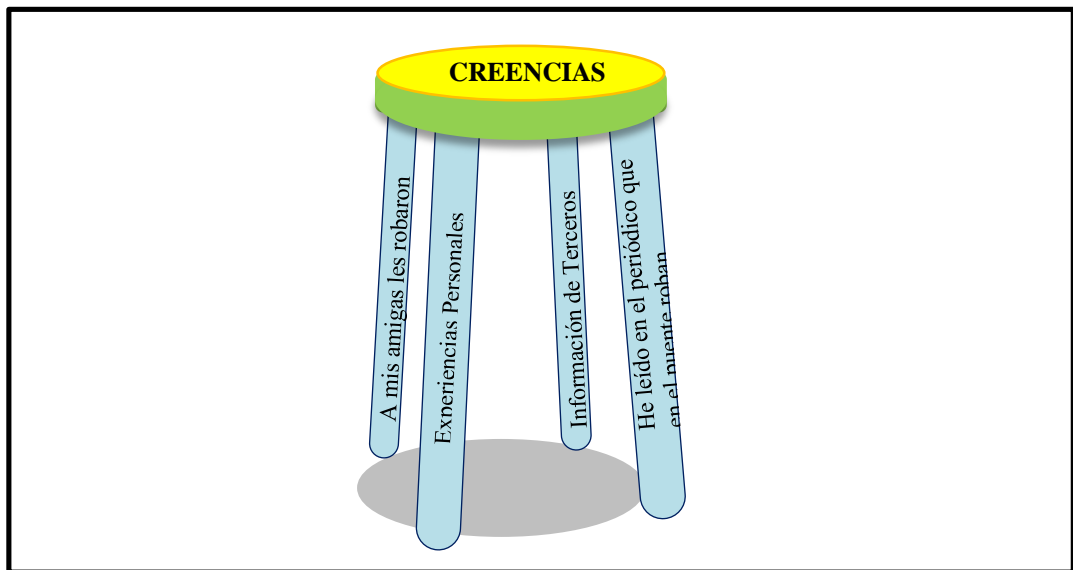
- Minuta debidamente suscrita por los socios.
- Copias de documentos de identidad de los socios; y, si estos aportan al capital social bienes muebles, documentos de identidad de los cónyuges quienes también suscribirán la minuta y escritura pública.
- Si el aporte es de bienes muebles, adjuntar Declaración Jurada de Recepción de bienes, informe de valorización de los mismos.
- Si el aporte es por aporte dinerario, se presentará documentos emanados de una institución de crédito a nombre de la sociedad.
- De preferencia búsqueda y reserva de nombre solicitadas ante el registro público. (p. 170)

2.3.20. Creencias en los negocios

Fischman (2012). Menciona:

Las creencias son ideas que asumimos como realidad y terminan normando nuestra vida. Por ejemplo, hace unos años a mi esposa le intentaron robar en el puente primavera, en la carretera al sur de Lima. Ella subía hacia el puente, cuando el tráfico se detuvo. Una persona le rompió el vidrio de la ventana del lado del copiloto. Ella inmediatamente intento proteger su cartera y por la otra ventana trataron de robarle una cadena de su cuello. Pero mi esposa lucho con coraje y pudo evitar el robo. Una vez que paso el susto y puedo racionalizar su experiencia, opto una nueva creencia: “el puente Primavera es peligroso”. (p. 25)

Figura N° 3
Banco de creencias



Fuente: David Fischman Pág. 25.

Para Anthony Robbins, una creencia es como una mesa o un banquito que es sustentado por las patas, que son las referencias. Las referencias constituyen todo lo que fundamenta la creencia. Por ejemplo, en el caso de mi esposa, su creencia de que "el puente Primavera es peligroso" tienen referencias su experiencia personal: a ella casi le roban. Otra referencia es que algunas de sus amigas les han pasado lo mismo, pero además leyó en el periódico que robaban en ese puente. Como se muestra en la ilustración, la creencia se encuentra sustentada por las referencias. (p. 25)

Otro problema con las creencias es que frecuentemente las formamos sustentándolas en evidencias que no son reales. Nuestra percepción nos puede jugar malas pasadas o podemos equivocarnos en nuestras interpretaciones. El problema es que cuando la creencia está formada, como no la cuestionamos, rige nuestra vida y resulta difícil cambiarla. (p. 26)

Hay dos tipos de creencias: las empoderantes y las limitantes. Las empoderantes nos ayudan a alcanzar nuestros logros, que nos motivan a emprender nuevos retos y proyectos. Por ejemplo:

- Yo sí puedo.
- Me siento capaz de...
- Si me esfuerzo, yo sé que lo consigo.
- Si persevero, alcanzo mis metas.
- Fallar es aprender.
- Los problemas son oportunidades.
- Yo creo mi propio éxito.

El otro tipo de creencias son las limitantes, que nos quitan oportunidades, que nos restan motivación para emprender nuevos retos y proyectos.

- Yo no puedo
- Me siento incapaz de...
- Por más que me esfuerce, no lo voy a conseguir.

- Por más que persevere, no alcanzare mis metas.
- Fallar es fracasar.
- Los problemas son amenazas.
- El éxito no depende de mí. (p. 29)

El pez carpa japonés es muy peculiar. Crece según el tamaño del estanque en el que vive, y el tamaño máximo de crecimiento es cerca de un metro. Por lo tanto, el tamaño del estanque define el crecimiento del pez. El ser humano es similar al pez carpa en la medida en que sus creencias son del tamaño de su estanque. Hay personas que tienen creencias empoderantes, que generan grandes estanques y que los ayudan a desarrollarse y alcanzar sus sueños. Más bien, otras tienen su estanque pequeño, repleto de creencias limitantes que les impiden crecer y desarrollarse. (p. 30)

2.3.21. Conversaciones para el cambio

Pemberton (2007). Da mención:

- **Apoyo para el pensamiento**
Un entorno en el cual la gente se sienta alentada a decir lo que piensa y siente sin temer las consecuencias, con la confianza de que el gerente desea compartir sus pensamientos y sentimientos como un medio para resolver el conflicto. (p. 22)
- **Cuestionamiento para el pensamiento**
Una segunda voz que hace preguntas que el individuo no se plantea por sí mismo con el fin de ser más inteligente, sino para ampliar la perspectiva a través de la cual la otra persona observa la información en la que basa su decisión.
- **Cuestionamiento para la acción**
A menudo las personas se sienten a gusto analizando un problema con obstinación e interpretan su comprensión como un sustituto de la acción, para un gerente, brindar coaching solo como una ayuda para la comprensión es un lujo, la asesoría no se justifica a menos que vaya de la mano con una acción. El cuestionamiento para la acción en cualquier conversación de coaching consiste en facultar al interlocutor para “hacer algo en forma diferente” como resultado del tiempo que pasa con usted.
- **Apoyo para la acción**
Una vez definida la acción, la habilidad del gerente coach radica en ofrecer el apoyo que la haga posible. Apoyo significa algo más que palabras de aliento: es la base de la escuela del coaching cuyo lema es “donde hay voluntad, hay habilidad”. (p. 23)

2.3.22. Estrategia o Visión

Fischman (2009). Menciona:

Algunos empresarios sugieren que su estrategia es su forma de organizarse, su excelencia operacional o tener la mayor participación de mercado. Pero no mencionan por qué la propuesta de valor de la empresa es única. Es decir, por qué los clientes nos comprarán en lugar de a la competencia. La estrategia de una

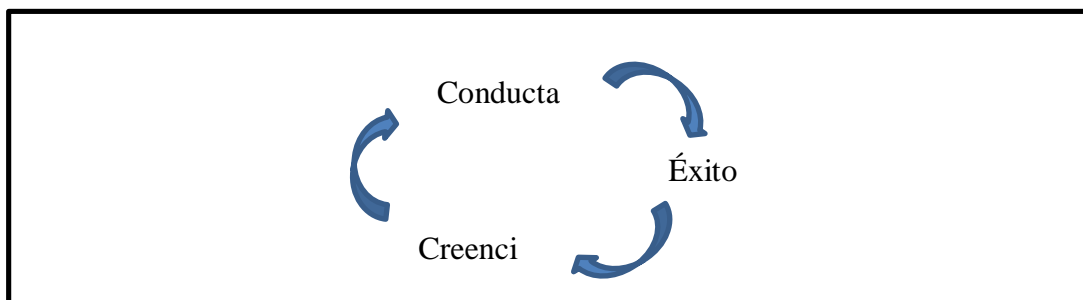
empresa debe señalar claramente las ventajas diferenciales, a clientes servir y donde hacerlo.

Por otro lado, muchos confunden la visión con la estrategia. La visión es el sueño al que aspira la empresa, genera una gran meta común y una motivación trascendente. La estrategia es más el “como” lograr ese sueño. En la guerra, la visión es el sueño del territorio conquistado. La estrategia es como venceremos al enemigo para alcanzar ese territorio. Para triunfar no solo debe ser compartida la visión sino también la estrategia. Si la estrategia no está coordinada y alienada, en la batalla de la competencia podemos tener muchas bajas o ineficiencias.

En conclusión, una pregunta vital en estrategia es: ¿son estas estrategias ventajas sostenibles en el tiempo? Si su ventaja diferencial consiste en tener un atributo especial para un producto, probablemente su competencia tratará de copiarlo, salvo que este patentado. Las ventajas competitivas más sostenibles son aquellas que requieren una serie de actividades interrelacionadas en la empresa. Por ejemplo, para que una empresa se diferencie por el servicio al cliente, requiere un gran número de actividades internas, como la creación de una cultura ganadora compleja de replicar o que requiera un conjunto de actividades internas en recursos humanos para lograrla.

Para gerencia la cultura empresarial se debe hacer a nivel de las conductas y poco a poco. En la medida en que se demuestre que las nuevas conductas traen consecuencias positivas, estas se convertirán en creencias e irán creando cultura. Como muestra en la figura, una creencia determina las conductas de las personas, como hemos mencionado en los textos anteriores. Pero. Para cambiar las creencias, debemos hacer que las personas asuman las nuevas conductas y que vean el éxito que estas generan. Solo así se convertirán en creencias que, a su vez, influenciarán futuras conductas, generando una nueva cultura.

Figura N° 4
Creencia



Fuente: David Fischman - Pág. 79.

2.3.23. Comercio Exterior

Maguiño, M. (2011). Indica:

El comercio exterior es el intercambio de bienes y servicios entre países, así como todo lo referente a este proceso. Los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de los bienes finales, o materias primas y productos agrícolas.

Debemos decir entonces de manera amplia, que el Comercio Internacional es el conjunto de intercambios comerciales que se realizan entre los países. Para ello estudia la exportación e importación de bienes y servicios, así como el flujo de

financiamiento, tecnologías y sectores industriales. Por ende, el comercio internacional cubre un amplio campo de acción unido a aspectos financieros que lo hacen más o menos efectivo.

El Comercio Internacional es de gran importancia en el desarrollo de las naciones, lo que hace necesario que se le entienda y trate de modo diferente al comercio interno. Los beneficios económicos que se obtienen pueden ser tan grandes para un país, que pueden hacerse vitales para su desarrollo económico. (p. 128)

- **La Exportación**

Es el régimen aduanero que permite la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo en el mercado exterior.

La institución encargada de autorizar la salida de las mercancías del país es la SUNAT, la que solo cumplirse por los puertos marítimos, fluviales y lacustres, aeropuertos y fronteras aduaneras habilitadas. La exportación de bienes en nuestro país no se encuentra afecta a tributo alguno, solo para fines estadísticos se aplicara la tasa ficta de 0%.

La exportación definitiva no procederá para las mercancías que sean patrimonios culturales y/o históricos de la nación, así como las mercancías calificadas como prohibidas y restringidas, en tanto estas últimas no hayan superado la restricción, la misma que podrá efectuarse por los puestos, aeropuertos y fronteras habilitadas. (p. 128)

- **El Exporta Fácil**

Es un mecanismo promotor de exportaciones diseñado principalmente para el micro y pequeño empresario, mediante el cual podrá acceder a mercados internacionales. Esto ha sido posible gracias a la participación interinstitucional de la SUNAT, SERPOST, PROMPERU, Ministerio de Transporte y Comunicaciones – MTC, MI EMPRESA, Ministerio de Economía y Finanzas – MEF, Ministerio de Relaciones Exteriores – MRE, Agencia peruana de cooperación interracial – APCI, Ministerio de Trabajo y Promoción Social – MTPS, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR Y Concejo Nacional de Competitividad – CNC.

Para tal fin la SUNAT ha simplificado sus procesos de trámite aduanero, permitiendo la exportación de sus mercancías desde la comodidad de su hogar, oficina o cabina de Internet, de una forma simple, económica y segura.

Le brinda los siguientes beneficios:

- Exportar desde cualquier punto d nuestro país.
- Colocar sus productos en otros países (PROMPERU).
- Un trámite aduanero: gratuito, ágil y sencillo.
- Reducción de tarifas y tiempos de llegada (SERPOST).
- Participación en ferias internacionales (PROMPERU).
- Asesoría en exportaciones (PROMPERU).
- Formalización y manejo de gestión de empresas (MI EMPRESA). (p. 129)

2.4. Definición conceptual de la terminología empleada

- **La gestión financiera**

“Es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero en las organizaciones y en consecuencia, la rentabilidad financiera generada por el mismo”. (Córdoba, 2012, p. 02).

- **Empresa**

“Esfuerzo individual o en equipo que de manera sistemática pretende alcanzar un propósito predefinido empleando para ello recursos generalmente escasos”. (Maguiño, 2011, p. 09).

III. CAPÍTULO: MÉTODO

3.1. Tipo y Diseño de Investigación

3.1.1. Tipo de Investigación

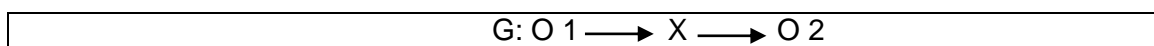
La investigación es descriptiva - aplicada, ya que se enfoca después de conocer las características del hecho que se investiga (variables) y las causas que se han determinado que pueda tener tales y cuales características, se trata decir, que conociendo los factores causantes del origen al problema, desde ese momento se puede dar un procedimiento metodológico.

En coherencia con el paradigma cuantitativo, es de tipo descriptivo aplicado; por cuanto está orientada a promover el desarrollo de la Mype Helados E.T través de un programa de Gestión Financiera.

3.1.2. Diseño de Investigación

“A un grupo se le aplica una prueba previa al estímulo o tratamiento experimental, después se le administra el tratamiento y finalmente se le aplica una prueba posterior al estímulo; se le llama diseño Preprueba/Posprueba con un solo grupo”. (Hernández, Fernández & Baptista, 2010, p. 136).

Su representación es:



Leyenda:

G: Grupo de estudio.

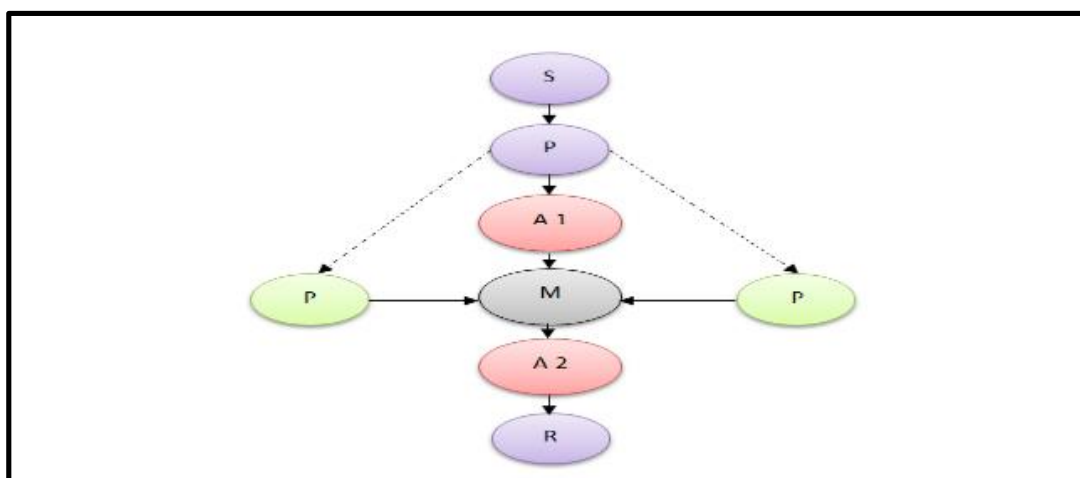
O1: Pre-Prueba.

X: Programa de Gestión financiera.

O2: Post-Prueba.

En base a lo anteriormente mencionado, podemos determinar y realizar nuestro Diseño de Investigación, siendo éste el siguiente:

Figura N° 5
Diseño de Investigación



Fuente: Propia.

Dónde:

- S = Situación problemática o Realidad problemática.
- P = Planteamiento del problema.
- A1 = Pre – prueba.
- M = Muestra de la Población (Mypes).
- P = Programa de Gestión Financiera para el desarrollo de las Mypes.
- A2 = Post – prueba.
- R = Respuesta o Resultado

3.2. Población y Muestra

“La población es la totalidad de elementos o individuos que tienen ciertas características similares y sobre las cuales se desea hacer inferencia, mientras que la muestra es la parte de esa población que se selecciona y sobre la cual se efectuara la medición y observación de las variables”. (Bernal, 2006, p. 204).

La población que se estudia estará constituida por la totalidad de la muestra, siendo está conformada por 40 distribuidores, que viene a generar la cantidad total de distribuidores de la Mype Helados E.T.

3.3. Hipótesis

3.3.1. Hipótesis General

El programa de gestión financiera permitirá desarrollar a la Mype Helados E.T en Chilca 2014

3.3.2. Hipótesis Nula

El programa de gestión financiera no permitirá desarrollar a la Mype Helados E.T en Chilca 2014

3.3.3. Hipótesis Específicos

- La utilización de una eficiente gestión financiera, daría la obtención de una mayor competitividad de la Mype Helados E.T. de Chilca.
- Optimizando tácticamente la gestión financiera, permitiría una mayor productividad de la Mype Helados E.T. de Chilca.
- Fortaleciendo y ampliando una adecuada gestión financiera, se desarrollaría una óptima noción sobre endeudamiento financiero en la Mype Helados E.T. de Chilca.

3.4. Variables – Operacionalización

3.4.1. Variable Independiente: Gestión Financiera

“La gestión financiera es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero en las organizaciones y

en consecuencia, la rentabilidad financiera generada por el mismo”. (Córdoba, 2012, p. 02).

- **Definición Conceptual**

Van Horne, citado por Maguiño (2011), escribió:

“La administración financiera está interesada en la adquisición, financiamiento y administración de activos con una meta global en mente”. (p. 99)

- **Definición Operacional**

“La gestión financiera corresponde, en principio, al empresario-director y su responsabilidad solo debe delegarse, parcialmente a medida que crece en un órgano o departamento especializado a cuyo frente estará el director financiero, que forma parte de la alta dirección de la empresa”. (Bernilla, 2014, p. 127).

3.4.2. Variable Dependiente: Desarrollo de la Mype Helados E.T 2014

“Una empresa puede estar definida como una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener una ganancia”. (Bernilla, 2014, p. 12).

- **Definición Conceptual**

“Es definida como 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 y que se encuentra dentro de los parámetros que estipula la norma”. (Maguiño, 2011, p. 18).

- **Definición Operacional**

“Esfuerzo operacional o en equipo que de manera sistemática pretende alcanzar un propósito predefinido empleando para ello recursos generalmente escasos”. (Maguiño, 2011, p. 09).

3.5. Método e Instrumentos de investigación

3.5.1. Método

“El método científico quiere descubrir la razón de los hechos, al ser descubiertos deben a su vez servir como guías que fortalecen el uso del método. Entre tanto, el método es un medio de acceso, solo la inteligencia y la reflexión descubren lo que los hechos son realmente”. (Linares, 2009, p. 50).

En la presente investigación se utilizara el método descriptivo y analítico.

3.5.2. Elección de la prueba estadística

“La prueba T, es una prueba estadística para evaluar si dos grupos difieren entre si de manera significativa respecto a sus medidas en una variable”. (Hernández, Fernández & Baptista, 2010, p. 319).

3.5.3. Instrumento

“Es el instrumento que más contiene los detalles de la población que se investiga tales como: variables, dimensiones e indicadores”. (Bavaresco de prieto, 2006, p. 100).

En la investigación se aplicaran 01 instrumentos, dividido a que se realizara directamente a los distribuidores de la Mype Helados E.T.

3.6. Procesamiento y análisis estadístico de los datos

El procesamiento estadístico de los datos reales que se recogieron durante la investigación que serán procesados, considerando instrumentos de la estadística descriptiva e inferencial. Los resultados se presentarán en cuadros, tablas y gráficos debidamente analizados e interpretados, que servirán de base para la discusión respectiva y, por ende, para elaborar las conclusiones generales del trabajo. De manera específica el tratamiento estadístico de la información del instrumento, se realizará siguiendo el proceso siguiente:

- **Seriación:** Para dar inicio al procesamiento de datos, será necesario ordenar los instrumentos aplicados en un solo sistema de seriación para facilitar la identificación. Para ello, enumeraremos las encuestas.
- **Codificación:** Siguiendo con el proceso para los datos se comenzará a la codificación para lo cual aplicaremos hojas de codificación, teniendo en cuenta las respuestas para codificarías en números.
- **Tabulación:** Para el comenzar con la tabulación de las respuestas, se registrará estas en hojas de codificación en una matriz, la cual nos permitirá elaborar cuadros estadísticos. La tabulación se realizará en un programa de Microsoft Excel, para después pegar todos los datos en el programa SPSS. 22.0 STATISTICS, con el fin de obtener resultados estadísticos, los cuales nos ayudarán a obtener resultados mucho más detallado y con mayor análisis.
- **Análisis de Confiabilidad:** Para realizar el análisis de confianza, lo realizaremos en el programa SPSS con la versión 22; además reforzaremos el estudio con la ayuda del aplicativo MiniTab 16.

Si el estudio es fiable, si el Alpha de Cronbach tiene que pasar el 0.80.

- **Análisis e Interpretación de información:** Después de haber elaborado los cuadros estadísticos se seguirá a analizar la hipótesis para determinar una visión completa de lo que se pretenderá lograr con esta investigación. Por consiguiente, se contrastará la hipótesis con las variables y objetivos, y así demostrar la validez de estas. Al final se formularán las conclusiones y sugerencias con miras a mejorar la problemática investigada.

IV. CAPITULO: RESULTADOS

4.1. Análisis de la Pre Prueba (Pre –test)

4.1.1. Análisis de Fiabilidad del Instrumento

Tabla N° 6
Fiabilidad del Instrumento – Pre Test

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,801	24

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede apreciar, el resultado tiene un valor (α) de 0.801 lo que indica que este instrumento tiene un alto grado de confiabilidad, validando su uso para la recolección de datos.

4.1.2. Prueba de Normalidad

Tabla N° 7
Prueba de Normalidad – Pre Test

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
SUMA	,089	40	,200*	,971	40	,380

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración Propia

Como el p-valor=0.200 \geq 0.05=5%, entonces la prueba es normal en otras palabras se puede analizar con una estadística paramétrica.

4.1.3. Análisis Exploratorio

Tabla N° 08
Análisis Exploratorio – Pre Test
Descriptivos

			Estadístico	Error estándar
Gestión Financiera Estratégica	-Media		1,90	,112
	95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	1,67	
		Límite superior	2,13	
	Media recortada al 5%		1,89	
	Mediana		2,00	
	Varianza		,503	
	Desviación estándar		,709	
	Mínimo		1	
	Máximo		3	
	Rango		2	
	Rango intercuartil		1	
	Asimetría		,145	,374
	Curtosis		-,926	,733
	Gestión Financiera Táctica	-Media		1,85
95% de intervalo de confianza para la media		Límite inferior	1,66	
		Límite superior	2,04	
Media recortada al 5%			1,83	
Mediana			2,00	
Varianza			,336	
Desviación estándar			,580	
Mínimo			1	
Máximo			3	
Rango			2	
Rango intercuartil			1	
Asimetría			,004	,374
Curtosis			-,004	,733
Gestión Financiera Económica		-Media		1,90
	95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	1,67	
		Límite superior	2,13	
	Media recortada al 5%		1,89	
	Mediana		2,00	
	Varianza		,503	
	Desviación estándar		,709	
	Mínimo		1	
	Máximo		3	
	Rango		2	
	Rango intercuartil		1	
	Asimetría		,145	,374
	Curtosis		-,926	,733
	Desarrollo Mype Competitividad	-Media		1,93
95% de intervalo de confianza para la media		Límite inferior	1,69	
		Límite superior	2,16	
Media recortada al 5%			1,92	
Mediana			2,00	

		Varianza	,533	
		Desviación estándar	,730	
		Mínimo	1	
		Máximo	3	
		Rango	2	
		Rango intercuartil	1	
		Asimetría	,117	,374
		Curtosis	-1,053	,733
Desarrollo	Mype	-Media	2,08	,083
Productividad		95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior 1,91	Límite superior 2,24
		Media recortada al 5%	2,08	
		Mediana	2,00	
		Varianza	,276	
		Desviación estándar	,526	
		Mínimo	1	
		Máximo	3	
		Rango	2	
		Rango intercuartil	0	
		Asimetría	,104	,374
		Curtosis	,856	,733
Desarrollo	Mype	-Media	1,95	,107
Capacidad		95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior 1,73	Límite superior 2,17
Endeudamiento		Media recortada al 5%	1,94	
		Mediana	2,00	
		Varianza	,459	
		Desviación estándar	,677	
		Mínimo	1	
		Máximo	3	
		Rango	2	
		Rango intercuartil	1	
		Asimetría	,060	,374
		Curtosis	-,708	,733

Fuente: Elaboración Propia

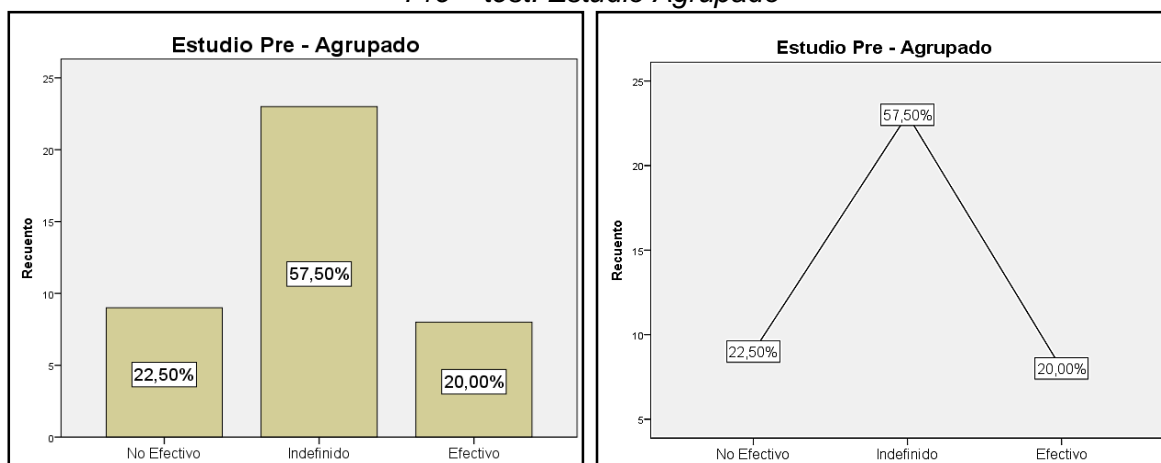
4.1.4. Estadísticas Descriptivas

Tabla N° 09
Pre Test - Estudio Agrupado
Estudio Pre - Agrupado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No Efectivo	9	22,5	22,5	22,5
	Indefinido	23	57,5	57,5	80,0
	Efectivo	8	20,0	20,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 1
Pre – test. Estudio Agrupado



Fuente: Elaboración Propia.

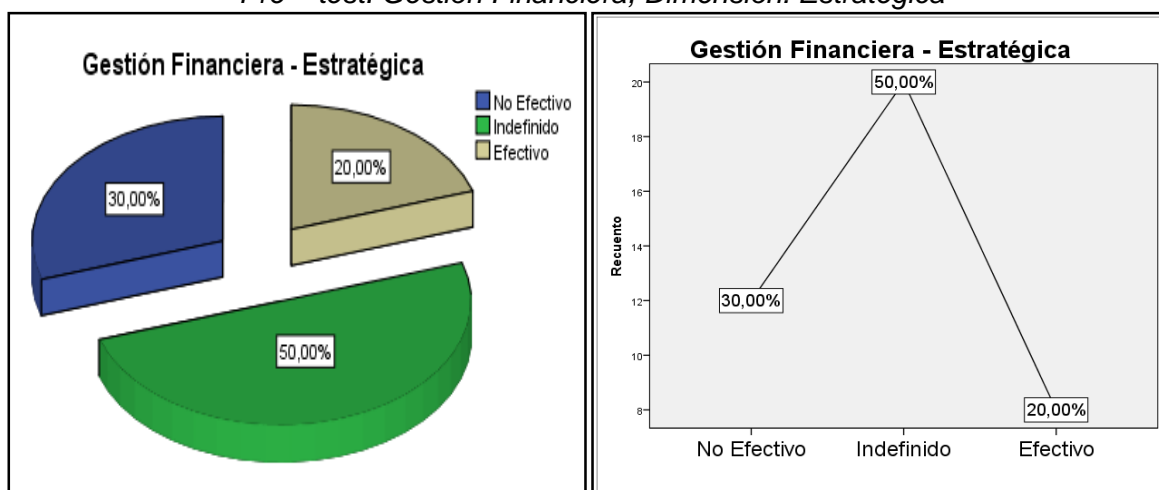
Los resultados de las encuestas nos muestran un 22,50% No Efectivo, un 57,50% Indefinido y 20% Efectivo, lo que interpreta una inadecuada gestión en cuanto el manejo de las estrategias a un corto y mediano plazo, la no utilización de herramientas a alcance, la poca visión de su entorno general que tiene la Mype, la baja coordinación de utilización de recursos económicos, el poco afán de competencia constante con las principales empresas del mismo giro en la zona e insuficiente noción acerca del endeudamiento financiero; todos estos indicadores traen sin duda una baja efectividad e inadecuada gestión financiera lo que perjudica el desarrollo de la Mype.

Tabla N° 10
Pre – test. Gestión Financiera, Dimensión: Estratégica
Gestión Financiera - Estratégica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido acumulado	Porcentaje
Válido	No Efectivo	12	30,0	30,0	30,0
	Indefinido	20	50,0	50,0	80,0
	Efectivo	8	20,0	20,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico N° 2
Pre – test. Gestión Financiera, Dimensión: Estratégica



Fuente: Elaboración Propia.

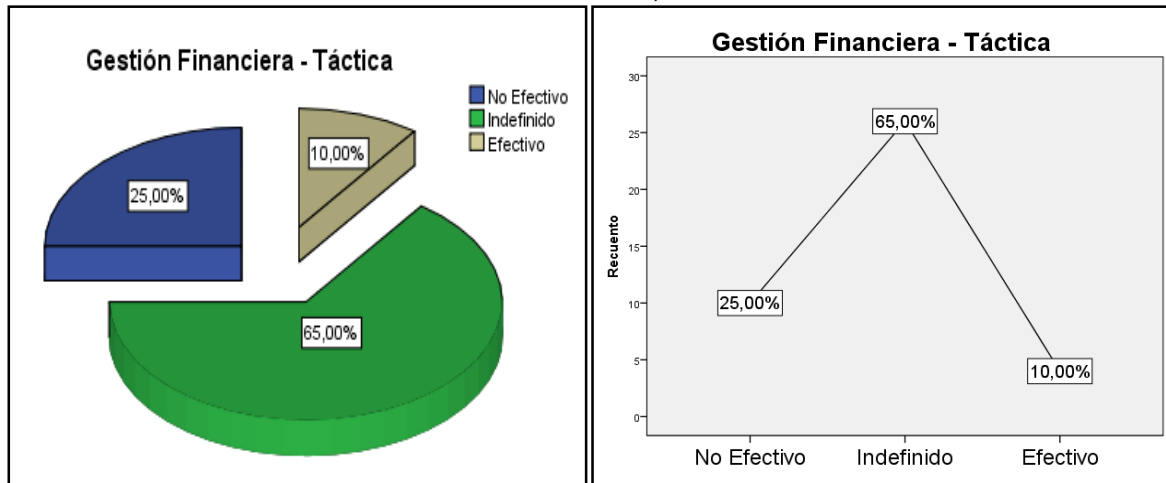
Se demuestra en el gráfico, un 30% No Efectivo, 50% Indefinido y un 20% Efectivo; lo cual nos da a conocer que los encuestados no tienen una perspectiva de beneficio de las estrategias que se toman en las inversiones en el negocio. Esto perjudica su capacidad de visualización en el horizonte hacia donde se desea llegar, dificultando el compromiso de cumplimiento de las metas a corto plazo.

Tabla N° 11
Pre – test. Gestión Financiera, Dimensión: Táctica
Gestión Financiera - Táctica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No Efectivo	10	25,0	25,0	25,0
	Indefinido	26	65,0	65,0	90,0
	Efectivo	4	10,0	10,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico N° 3
Pre – test. Gestión Financiera, Dimensión: Táctica



Fuente: Elaboración Propia.

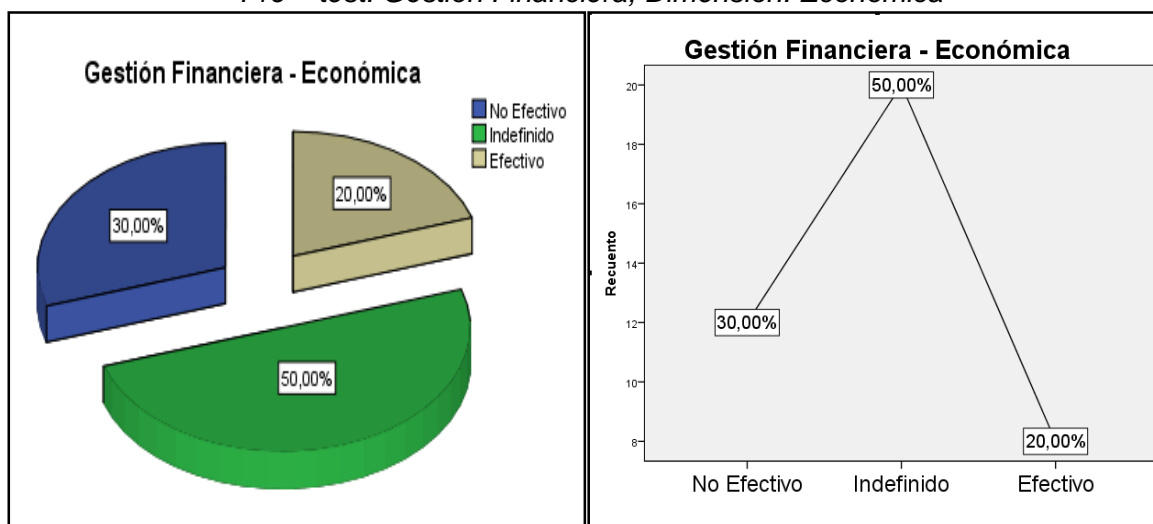
Se demuestra en el gráfico, un 25% No Efectivo, 65% Indefinido y un 10% Efectivo; lo cual nos da a conocer que existe un desconocimiento de la manera de gestionar las estrategias del negocio, lo que traería a efecto una débil utilización de herramientas que sin duda permitirían un buen manejo y eficiente gestión en el negocio.

Tabla N° 12
Pre – test. Gestión Financiera, Dimensión: Económica
Gestión Financiera - Económica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No Efectivo	12	30,0	30,0	30,0
	Indefinido	20	50,0	50,0	80,0
	Efectivo	8	20,0	20,0	100,0
Total		40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 04
Pre – test. Gestión Financiera, Dimensión: Económica



Fuente: Elaboración Propia.

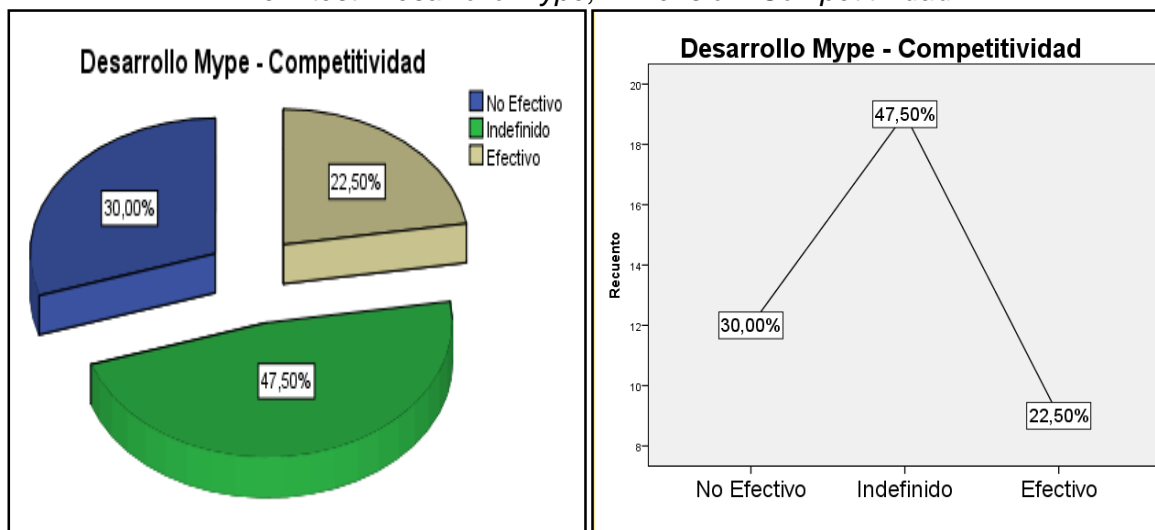
Se demuestra en el gráfico, un 30% No Efectivo, 50% Indefinido y un 20% Efectivo; lo cual nos da a conocer que los encuestados no administran ni organizan los recursos del negocio para la mayor eficiencia, lo que genera un desorden en la ejecución y desgaste de recursos.

Tabla N° 13
Pre – test. Desarrollo Mype, Dimensión: Competitividad
Desarrollo Mype - Competitividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No Efectivo	12	30,0	30,0	30,0
	Indefinido	19	47,5	47,5	77,5
	Efectivo	9	22,5	22,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico N° 5
Pre – test. Desarrollo Mype, Dimensión: Competitividad



Fuente: Elaboración Propia.

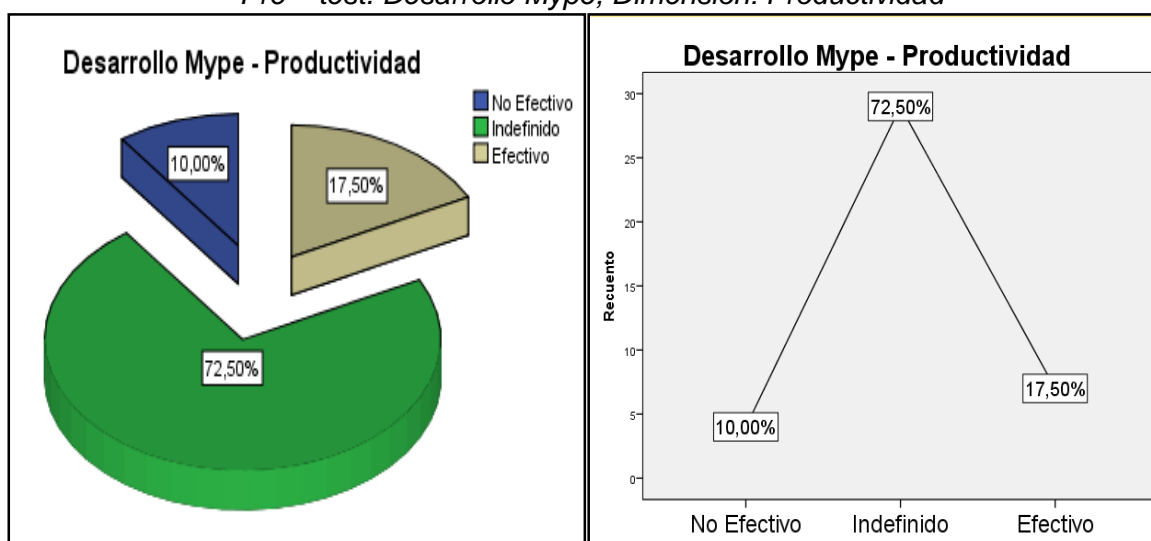
Se demuestra en el gráfico, un 30% No Efectivo, 47,50% Indefinido y un 22,50% Efectivo; lo cual nos da a conocer la poca competitividad que demuestra el negocio contra la competencia cercana, lo que daría a efecto clientes insatisfechos, baja competitividad y clima no grato en la atención, etc.

Tabla N° 14
Pre – test. Desarrollo Mype, Dimensión: Productividad
Desarrollo Mype - Productividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No Efectivo	4	10,0	10,0	10,0
	Indefinido	29	72,5	72,5	82,5
	Efectivo	7	17,5	17,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico N° 6
Pre – test. Desarrollo Mype, Dimensión: Productividad



Fuente: Elaboración Propia.

Se demuestra en el gráfico, un 10% No Efectivo, 72,50% Indefinido y un 17,50% Efectivo; lo que refleja una baja en la productividad, no alcanzando la producción necesaria, demanda insatisfecha, etc. Ocasionando mala impresión a los consumidores.

Tabla N° 15

Pre – test. Desarrollo Mype, Dimensión: Endeudamiento Financiero

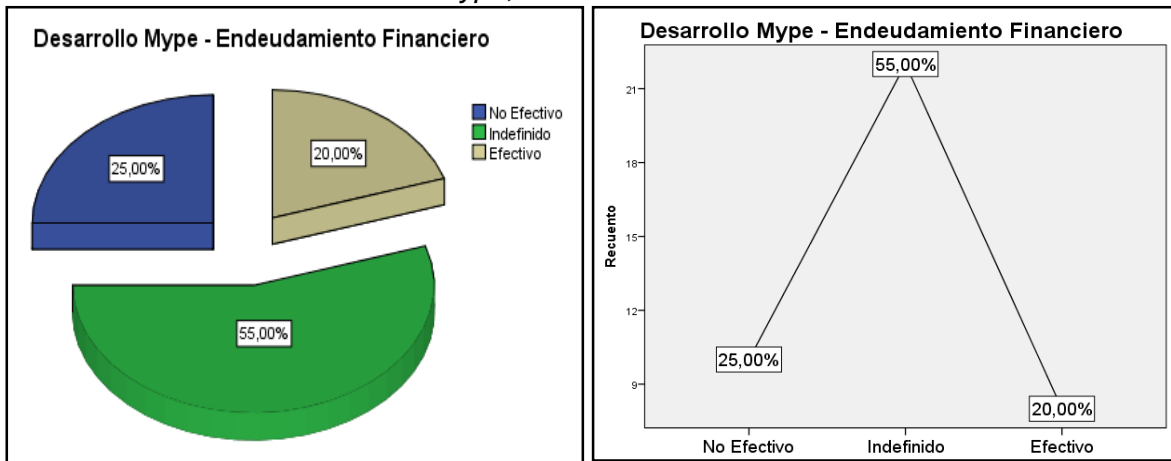
Desarrollo Mype – Endeudamiento Financiero

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No Efectivo	10	25,0	25,0	25,0
	Indefinido	22	55,0	55,0	80,0
	Efectivo	8	20,0	20,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico N° 7

Pre – test. Desarrollo Mype, Dimensión: Endeudamiento Financiero



Fuente: Elaboración Propia.

Se demuestra en el gráfico, un 25% No Efectivo, 55% Indefinido y un 20% Efectivo; lo cual nos da a conocer que la incertidumbre de los encuestados sobre el endeudamiento financiero, sin respuesta ante cualquier tema de financiamiento con una entidad bancaria. A ello se suma, que no tendrían conocimientos fijos acerca de cómo manejar una deuda con una entidad financiera.

4.2. Análisis Post Prueba (Post –Test)

4.2.1. Análisis de Fiabilidad del Instrumento

Tabla N° 16
Fiabilidad del Instrumento – Post Test
Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,901	24

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede apreciar, el resultado tiene un valor (α) de 0.901 lo que indica que este instrumento, que es de la Post-Test, tiene un alto grado de confiabilidad, validando su uso para la recolección de datos.

4.2.2. Prueba de Normalidad

Tabla N° 17
Prueba de Normalidad – Post Test
Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnova		Shapiro-Wilk	
	Estadístico	gl	Estadístico	gl
SUMA11	,093	40	,980	40
		,200*		,677

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración Propia

Como el p-valor=0.200 > 0.05=5%, entonces la prueba es normal en otras palabras se puede analizar con una estadística paramétrica.

4.2.3. Análisis exploratorio

Tabla N° 18
Análisis Exploratorio – Post Test

		Descriptivos	
		Estadístico	Error estándar
Gestión Financiera Estratégica	-Media	2,05	,113
	95% de intervalo de confianza para la media	1,82	
	Límite inferior	2,28	
	Límite superior	2,28	
	Media recortada al 5%	2,06	
	Mediana	2,00	
	Varianza	,510	
	Desviación estándar	,714	
	Mínimo	1	
	Máximo	3	
	Rango	2	
	Rango intercuartil	1	
	Asimetría	-,073	,374
	Curtosis	-,959	,733
Gestión Financiera Táctica	-Media	2,05	,118
	95% de intervalo de confianza para la media	1,81	
	Límite inferior	2,29	
	Límite superior	2,29	
	Media recortada al 5%	2,06	
	Mediana	2,00	
	Varianza	,562	
	Desviación estándar	,749	
	Mínimo	1	
	Máximo	3	
	Rango	2	
	Rango intercuartil	2	
	Asimetría	-,083	,374
	Curtosis	-1,165	,733
Gestión Financiera Económica	-Media	2,05	,113
	95% de intervalo de confianza para la media	1,82	
	Límite inferior	2,28	
	Límite superior	2,28	
	Media recortada al 5%	2,06	
	Mediana	2,00	
	Varianza	,510	
	Desviación estándar	,714	
	Mínimo	1	
	Máximo	3	
	Rango	2	
	Rango intercuartil	1	
	Asimetría	-,073	,374
	Curtosis	-,959	,733
Desarrollo Mype Competitividad	-Media	2,00	,107
	95% de intervalo de confianza para la media	1,78	
	Límite inferior	2,22	
	Límite superior	2,22	
	Media recortada al 5%	2,00	

		Mediana	2,00	
		Varianza	,462	
		Desviación estándar	,679	
		Mínimo	1	
		Máximo	3	
		Rango	2	
		Rango intercuartil	0	
		Asimetría	,000	,374
		Curtosis	-,718	,733
Desarrollo Productividad	Mype	-Media	1,95	,101
		95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior 1,75	Límite superior 2,15
		Media recortada al 5%	1,94	
		Mediana	2,00	
		Varianza	,408	
		Desviación estándar	,639	
		Mínimo	1	
		Máximo	3	
		Rango	2	
		Rango intercuartil	0	
		Asimetría	,040	,374
		Curtosis	-,395	,733
Desarrollo Endeudamiento Financiero	Mype	-Media	2,00	,101
		95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior 1,80	Límite superior 2,20
		Media recortada al 5%	2,00	
		Mediana	2,00	
		Varianza	,410	
		Desviación estándar	,641	
		Mínimo	1	
		Máximo	3	
		Rango	2	
		Rango intercuartil	0	
		Asimetría	,000	,374
		Curtosis	-,402	,733

Fuente: SPSS 22

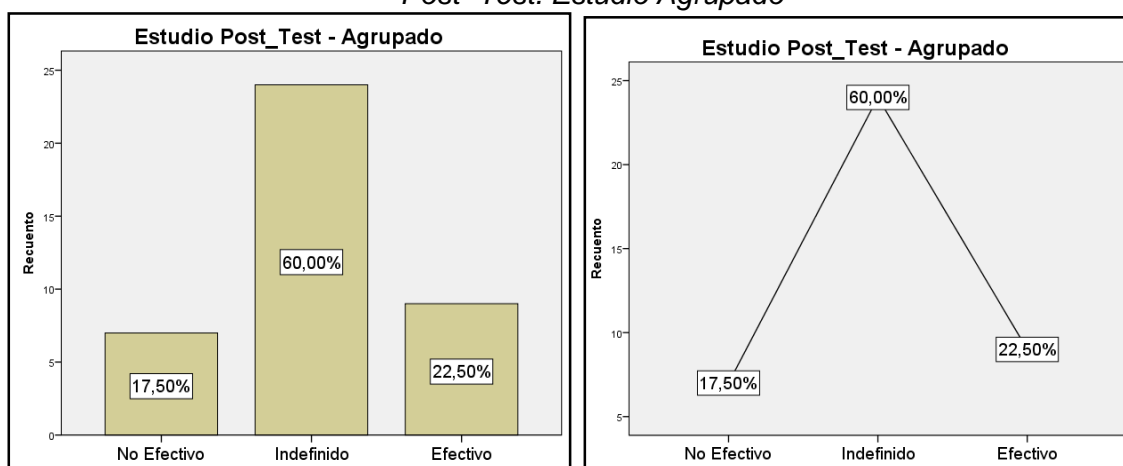
4.2.4. Estadísticas descriptivas

Tabla 19
Post Test – Estudio Agrupado
Estudio Post_Test - Agrupado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No Efectivo	7	17,5	17,5	17,5
	Indefinido	24	60,0	60,0	77,5
	Efectivo	9	22,5	22,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 08
Post- Test. Estudio Agrupado



Fuente: Elaboración Propia.

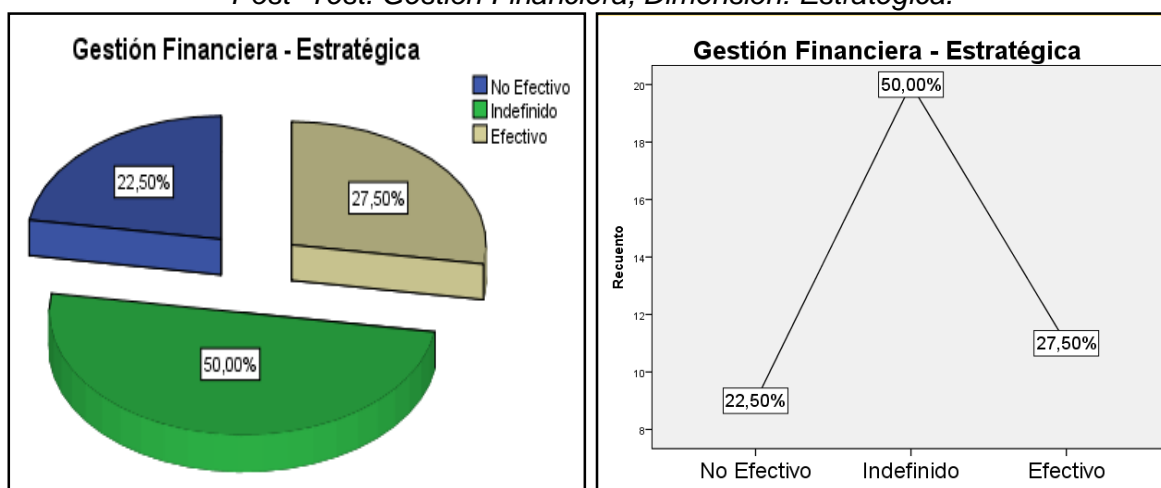
Los resultados del Post Test, demuestran un 17,50% No Efectivo, 60% Indefinido y un 22,50% Efectivo, lo que se puede comentar una reducción de los indicadores que perjudicaban el desarrollo de la Mype, se observa un cambio notorio en cuanto a la planificación de objetivos, se centran nuevas ideas, se tiene poder de innovación para la mayor satisfacción de los clientes que son atendidos, se aprovechan eficientemente los recursos de la empresa, se lleva una adecuada manera registros de los movimientos de la Mype, se controla, se organiza, se coordina cada acción a ejecutar, se tiene buenas inspiraciones y conocimiento acerca de manejar un capital de alguna entidad financiera, ya que ahora tiene las nociones y herramientas para poder afrontar un endeudamiento financiero. Se observa un eficiente cambio de progreso y desarrollo al implementar una adecuada gestión financiera en la Mype.

Tabla N° 20
Post- Test. Gestión Financiera, Dimensión: Estratégica.
Gestión Financiera - Estratégica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No Efectivo	9	22,5	22,5	22,5
	Indefinido	20	50,0	50,0	72,5
	Efectivo	11	27,5	27,5	100,0
Total		40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 09
Post- Test. Gestión Financiera, Dimensión: Estratégica.



Fuente: Elaboración Propia.

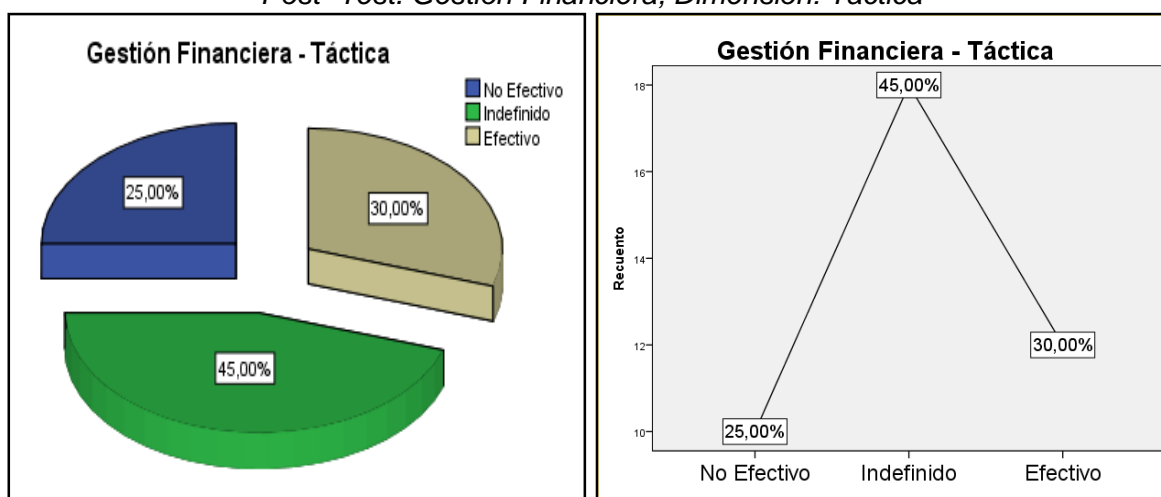
Se identifica en el gráfico, un 22.50% No Efectivo, 50% Indefinido y 27.50% Efectivo, lo que da a entender que se ha comenzado a concientizar a los distribuidores acerca de utilización de estrategias para el negocio, abriendo su mentalidad a nuevas maneras de gestión del negocio, desarrollando nuevos ideales capaces de estar a la altura de la competencia.

Tabla N° 21
Post- Test. Gestión Financiera, Dimensión: Táctica
Gestión Financiera - Táctica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No Efectivo	10	25,0	25,0	25,0
	Indefinido	18	45,0	45,0	70,0
	Efectivo	12	30,0	30,0	100,0
Total		40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico N° 10
Post- Test. Gestión Financiera, Dimensión: Táctica



Fuente: Elaboración Propia.

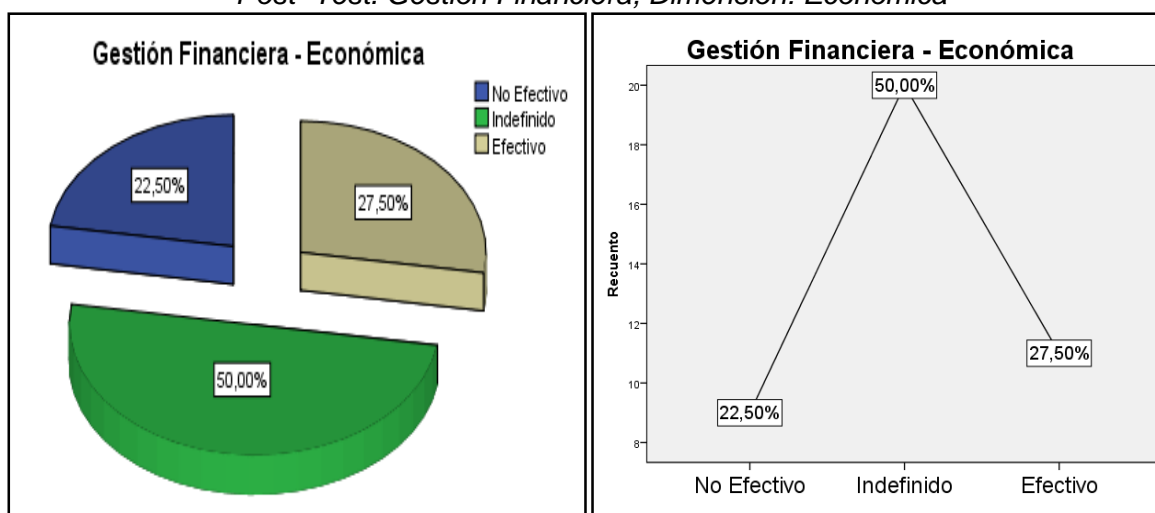
Se identifica en el gráfico, un 25% No Efectivo, un 45% Indefinido y 30% Efectivo, lo que demuestra cambios notables en la forma táctica que han desarrollado los distribuidores, son capaces de afrontar escenarios de la mejor manera posible, teniendo siempre enfocado el desarrollo de la empresa.

Tabla N° 22
Post- Test. Gestión Financiera, Dimensión: Económica
Gestión Financiera - Económica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No Efectivo	9	22,5	22,5	22,5
	Indefinido	20	50,0	50,0	72,5
	Efectivo	11	27,5	27,5	100,0
Total		40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico N° 11
Post- Test. Gestión Financiera, Dimensión: Económica



Fuente: Elaboración Propia.

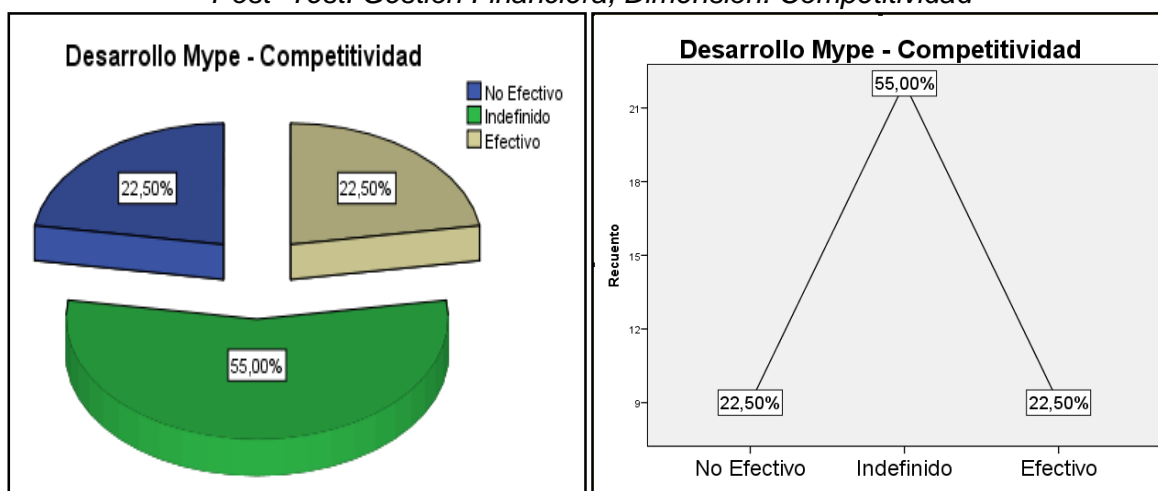
Se observa en el gráfico, un 22.50% No Efectivo, 50% Indefinido y un 27,50% Efectivo, lo que se resalta el punto primordial en la forma de gestionar los recursos de la empresa, se tiene una clara visión de gestión financiera, aprovechando las herramientas, disminuyendo costos innecesarios en la producción, etc.

Tabla N° 23
Post- Test. Gestión Financiera, Dimensión: Competitividad
Desarrollo Mype - Competitividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No Efectivo	9	22,5	22,5	22,5
	Indefinido	22	55,0	55,0	77,5
	Efectivo	9	22,5	22,5	100,0
Total		40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 12
Post- Test. Gestión Financiera, Dimensión: Competitividad



Fuente: Elaboración Propia.

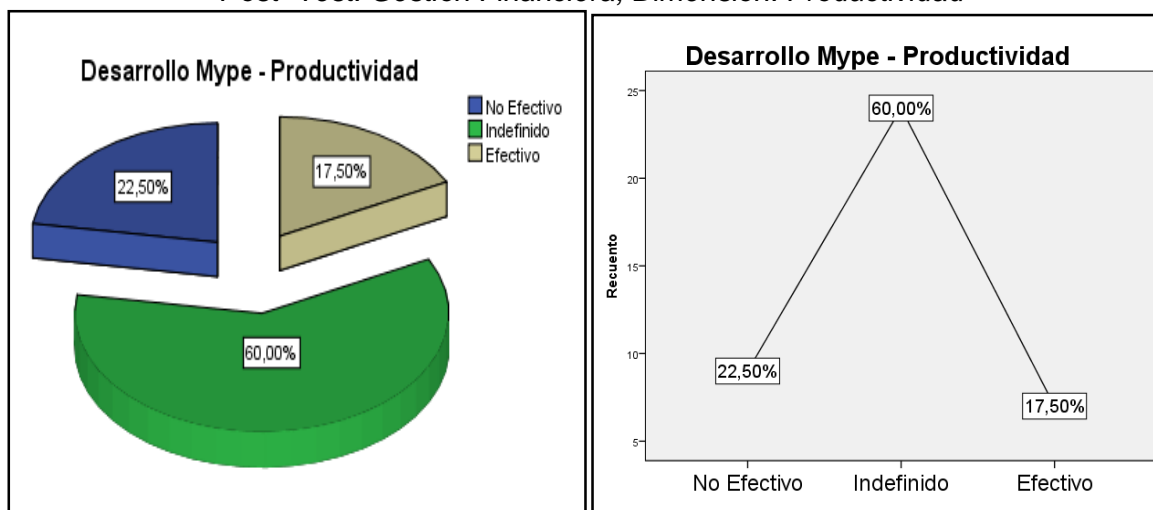
Se identifica en el gráfico, 22,50% No Efectivo, 55% Indefinido y 22.50% Efectivo, lo que se tiene que enfocar mayor retroalimentación en este tema, se tiene que reforzar para obtener mayor porcentaje de entendimiento a lo que se desea lograr, pero se aprecia una mejora mínima, el cual sin duda es un tema que requerirá mayor concentración y dedicación.

Tabla N° 24
Post- Test. Gestión Financiera, Dimensión: Productividad
Desarrollo Mype - Productividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido acumulado	Porcentaje
Válido	No Efectivo	9	22,5	22,5	22,5
	Indefinido	24	60,0	60,0	82,5
	Efectivo	7	17,5	17,5	100,0
Total		40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 13
Post- Test. Gestión Financiera, Dimensión: Productividad



Fuente: Elaboración Propia.

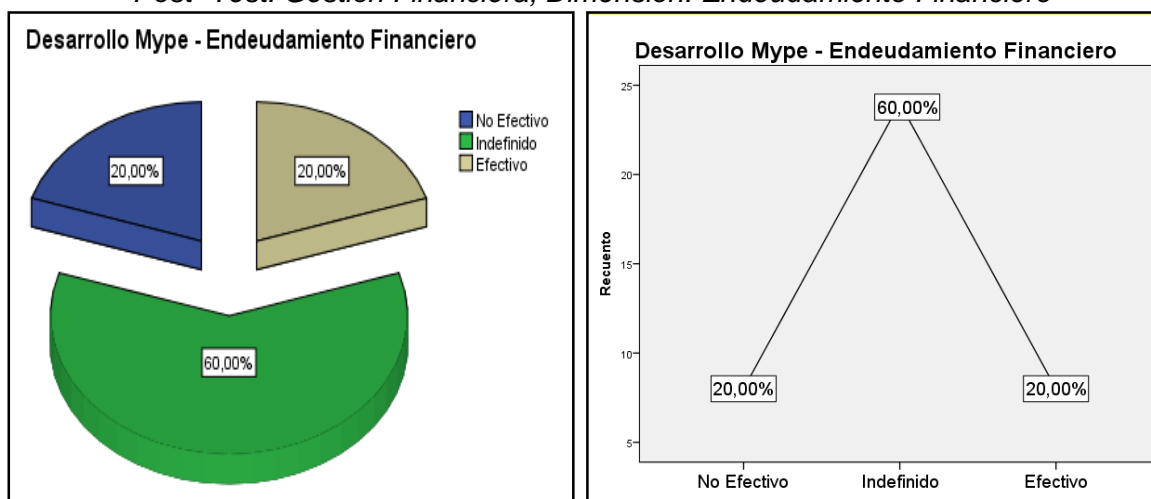
Se identifica en el gráfico, un 22.5% No Efectivo, un 60% Indefinido y 17.5% Efectivo, lo que muestra que solo se pudo concientizar, se implementó en los distribuidores nuevas nociones, las cuales aún no están bien definidas, pero demuestran un aspecto de mejora que en el transcurso y en nuevos escenarios en el negocio, sabrán que acciones tomar.

Tabla N° 25
Post- Test. Gestión Financiera, Dimensión: Endeudamiento Financiero
Desarrollo Mype – Endeudamiento Financiero

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido acumulado	Porcentaje
Válido	No Efectivo	8	20,0	20,0	20,0
	Indefinido	24	60,0	60,0	80,0
	Efectivo	8	20,0	20,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 14
Post- Test. Gestión Financiera, Dimensión: Endeudamiento Financiero



Fuente: Elaboración Propia.

Se demuestra en el gráfico, un 20% No Efectivo, 60% Indefinido y un 20% Efectivo; lo cual nos da a conocer que los encuestados ya cuentan con nuevas nociones implementadas en los talleres, se encuentran con conocimientos básicos de cómo manejar las deudas en las entidades financieras, y sacar ventaja a las inversiones realizadas con capital financiero.

4.3. Prueba de Hipótesis

4.3.1. Criterio para determinar Normalidad

P-valor $\geq \alpha$ Aceptar **H₀** = Los datos provienen de una distribución **normal**.
P-valor $< \alpha$ Aceptar **H₁** = Los datos **NO** provienen de una distribución **normal**.

Tabla N° 26
Resumen de procesamiento de pruebas (Pre Test y Post Test)
Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Post - Test	40	100,0%	0	0,0%	40	100,0%
Pre - Test	40	100,0%	0	0,0%	40	100,0%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 27
Descriptivos (Pre Test y Post Test)
Descriptivos

		Estadístico	Error estándar	
PRE	Media	65,1500	1,58015	
	95% de intervalo de confianza para la media	de Límite inferior Límite superior	61,9539 68,3461	
	Media recortada al 5%	64,9167		
	Mediana	64,5000		
	Varianza	99,874		
	Desviación estándar	9,99372		
	Mínimo	46,00		
	Máximo	87,00		
	Rango	41,00		
	Rango intercuartil	12,00		
	Asimetría	,424	,374	
	Curtosis	,038	,733	
	posttes	Media	97,8250	1,48103
		95% de intervalo de confianza para la media	de Límite inferior Límite superior	94,8293 100,8207
Media recortada al 5%		97,8889		
Mediana		97,0000		
Varianza		87,738		
Desviación estándar		9,36685		
Mínimo		77,00		
Máximo		118,00		
Rango		41,00		
Rango intercuartil		11,00		
Asimetría		,028	,374	
Curtosis		,200	,733	

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla N° 28
Prueba de normalidad (Pre Test y Post Test)

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Pre_Test	,089	40	,200*	,971	40	,380
Post_Test	,093	40	,200*	,980	40	,677

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia.

A todo ello, se determina la prueba de normalidad:

Prueba de Normalidad		
P-Valor (Pre-Test)=,200	>	$\alpha=0.05$
P-Valor (Post-Test)=,200	>	$\alpha=0.05$
Conclusión: Las variables de las pruebas se comportan normalmente .		

4.4. Prueba de T – Student

Tabla N° 29
Muestras Relacionadas (Pre Test y Post Test)
Correlaciones de muestras emparejadas

		N	Correlación	Sig.
Par 1	Post_Test & Pre_Test	40	,901	,000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 30
Correlaciones de muestras Relacionadas (Pre Test y Post Test)

Estadísticas de muestras emparejadas

		Media	N	Desviación estándar	Media de error estándar
Par 1	Post_Test	97,8250	40	9,36685	1,48103
	Pre_Test	65,1500	40	9,99372	1,58015

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 31
 Prueba de muestras Relacionadas (*Pre Test y Post Test*)
Prueba de muestras emparejadas

Diferencias emparejadas		95% de intervalo de confianza de la diferencia		t	gl	Sig. (bilateral)
Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar			
Par Post_Test	-32,67500	4,35824	,68910	31,28117	34,06883	47,41739
1 Pre_Test						,000

Fuente: Elaboración propia.

Ante ello, las hipótesis son las siguientes:

Hipótesis General (H₁)

El programa de gestión financiera permitirá desarrollar a la Mype Helados E.T en Chilca 2014.

Hipótesis Nula (H₀)

El programa de gestión financiera no permitirá desarrollar a la Mype Helados E.T en Chilca 2014.

El criterio para decidir es:

Si la probabilidad (Sig.) obtenida P-Valor $\leq \alpha$, rechace H₀ (Se acepta H₁).

Si la probabilidad (Sig.) obtenida P-Valor $> \alpha$, no rechace H₀, (Se acepta H₀).

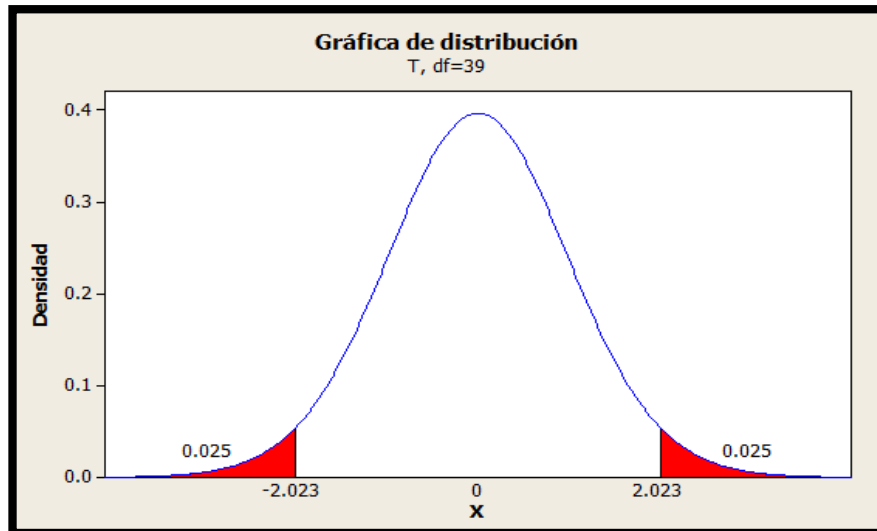
P-Valor= 0.00	<	$\alpha=0.05$
Conclusión: Se acepta la Hipótesis Alternativa: "El programa de gestión financiera permitirá desarrollar a la Mype Helados E.T en Chilca 2014".		

4.5. Gráfica de distribución de probabilidad

Para dar veracidad de la aceptación de la Hipótesis, se realizó la gráfica de distribución de normalidad con la ayuda del programa estadístico MiniTab 16. Esta fue la respuesta:

Obtener

Gráfico N° 15
Distribución de probabilidad (*Pre Test y Post Test*)



Fuente: Elaboración propia.

El criterio para decidir es:

- Si la t obtenida se ubica fuera del área X, rechace H_0 (Se acepta H_1)
- Si la t obtenida se ubica dentro del área X, no rechace H_0 , (Se acepta H_0)

Conclusión

Considerando 39 como grado de libertad (gl), se logra apreciar que la "t" (obtenidas en SPSS), está situada en fuera del área de X, lo cual permite la aceptación de la Hipótesis Alterna: "El programa de gestión financiera permitirá desarrollar a la Mype Helados E.T en Chilca 2014".

V. CAPITULO: DISCUSIÓN

5.1. Discusión

En la evaluación (encuestas) que se realizó directamente a los distribuidores de la Mype Helados E.T., existieron dos análisis que fueron vitales en realizar; siendo la primera de estas, la evaluación pre-test, la cual enmarco el punto inicial de partida en la evaluación, que nos brindó y nos dio a conocer, la expectativa que tenían estos distribuidores al inicio del programa a referente con la gestión financiera. Se solicitó el permiso de la Mype para comenzar con el primer análisis del programa, siendo aceptada la solicitud por parte de su líder, brindando todo el apoyo posible para desarrollar un eficiente trabajo. Al comienzo de la evaluación, se logró observar en primera instancia, la poca aceptación por parte de los distribuidores con el programa, ya que se apreció un ambiente de desconfianza, siendo este problema solucionado con una explicación de lo que se quiere lograr, el desarrollo de la Mype. También se logró observar, poco entendimiento en términos de gestión al momento de la encuesta, el cual se decidió en explicar de forma detallada, lo que se busca en la pregunta sin alterar la respuesta, por ende se implementó mayor tiempo para concluir con la primera etapa del análisis. Al término de la encuesta, se pudo llegar a una conversación con los distribuidores de manera individual, conociendo así sus puntos débiles en gestión, las acciones que realizan día a día en el negocio, el nivel de gestión directa, las fortalezas y debilidades que presentan y que tan cuanto están identificados con la Mype, siendo factores claves con las cuales se logró determinar una posición de entendimiento de cómo se encontró al inicio.

Con los datos obtenidos, se trató con mayor exactitud en obtener el instrumento correcto, para desarrollar fortalezas e implementarlos directamente a los distribuidores en sus puntos débiles, iniciando de esta manera, un comienzo y nueva forma de visión que deben tener para el desarrollo de la Mype. A través de cinco talleres que se realizó a beneficio de los participantes, se logró implementar nuevas expectativas, visiones, forma de análisis, y por supuesto la adecuada gestión financiera que se debe tener para desarrollar el negocio.

Ya con la conclusión con los talleres, se inició en realizar la segunda evaluación a los distribuidores de la Mype Helados E.T, de esta forma dar a conocer el resultado que se ha obtenido y lo que se espera encontrar. Con la nueva evaluación, se logró apreciar un cambio notable en ellos, ya que ahora se encontraban más entusiasmados con el programa, se pudo también apreciar un ambiente de confianza y aceptación con el programa, se utilizaron términos de gestión, las cuales fueron notablemente entendidas y presentaron una respuesta abierta y coherente. Se pudo observar también que ya, en su mayoría de estos, están implementando la gestión financiera en el negocio, teniendo un mayor control, mejor manera de análisis de las situaciones que se planteaban al momento de la entrevista y solución inmediata de problema. Ante este análisis post test, se determinó un cambio notable a comparación con la evaluación inicial, en donde pasaron de un escenario de poco entendido a otro con mayor claridad y conocimientos acerca de la gestión financiera. Se logró saber que los distribuidores se encuentran convencidos que implementando una adecuada gestión financiera en el negocio, presenta un cambio de progreso y desarrollo en el mismo, pero con iniciativa y decisión, se puede lograr lo que se busca, un negocio fortalecido capaz de afrontar diferentes escenarios que tiene el mercado, sobresalir en la competencia y ser líder emblemático en la venta de helados en distrito de Chilca y alrededores.

5.2. Conclusiones

Analizando los resultados obtenidos en la Pre Test, se obtuvo un nivel de confiabilidad de 80.1%, en donde se encontró lo siguiente:

Se encuentra una escasa planificación en las estrategias de gestión, escasa o nula gestión financiera adoptada, con pocas ideas no claras tanto para desarrollo externo e interno en la Mype, lo que debilita significativamente el desarrollo de nuevas innovaciones de mejoría en el negocio, a ello se suma el no utilizar tácticamente las herramientas que tiene la Mype para su desarrollo, y sobre ello no se enfatiza la acogida que tiene los productos en la demanda, el reconocimiento de la marca a los consumidores, la confianza de un producto de calidad, etc., estas acciones impiden el desarrollo de la Mype. Se aprecia un porcentaje significativo en la parte económica del negocio, lo que da entender que existe una ineficiente utilización de los recursos por parte de los distribuidores con los proveedores de la Mype, ocasionando mayores costos de producción, ineficiente uso de equipos, etc., y a ello se incorpora que no se tiene un reporte de los gastos realizados, ocasionando desentendimientos de las cuentas de pago del negocio.

Aún no se desarrolla el criterio de competitividad de la Mype con las demás competencias de la zona de Chilca, lo que permitiría a la competencia, aprovechar e implementar estrategias de posicionamiento, relanzamiento o nuevas ideas innovadoras, lo que perjudicaría la posición del mercado que se encuentra situado la Mype. Este tema es compensado con la productividad, ya que se aprecia una mejora en este tema, dando a entender que su foco principal dirigido es la producción, lo que le permite satisfacer la demanda solicitada, concentrando mayor parte de sus ideales en este punto, lo que perjudicaría al negocio ya que descuida los demás puntos vitales para el desarrollo. Se aprecia incertidumbre y poca aceptación en entidades del sistema financiero, así mismo la poca información referente de endeudamiento financiero en el negocio, rechazando en primera instancia la alternativa de obtener liquidez de una institución financiera, ya que lo toman como tema de mayores gastos y menores ganancias.

Ya en la segunda prueba, la Post prueba, realizada nuevamente a los mismos 40 encuestados, que son distribuidores oficiales de la Mype helados E.T, cuyo análisis se logró obtener un grado de confiabilidad de un 90.1%, el cual demuestra el cambio, la mejora, la implementación del programa de gestión financiera en la Mype helados E.T.

Desarrollando las bases de datos en el programa SPSS 22 y a través de la comprobación con el gráfico de distribución de la probabilidad en el programa estadístico MiniTab 16, se llegó a determinar la hipótesis, con un nivel de alfa (error) del 5%, y siendo la significancia del T-Student 0.00, y que además obteniendo un grado de libertad de 39, y la t de 47,417; se determina lo siguiente: como P-Valor es 0.00 esta es < que 5% de alfa, y la "t" ubicada en el exterior del área X, se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis Alterna, lo que se conoce que; "El programa de gestión financiera permitirá desarrollar a la Mype Helados E.T en Chilca 2014", el cual se demostró con diferentes exámenes y filtros. Los resultados fueron los siguientes:

La nueva gestión del negocio, se puede calificar de manera eficiente, ya que ahora existe una amplitud en el horizonte de nuevas estrategias y sobre ello dar uso a estas ideas innovadoras, se desarrolla la utilización eficazmente de los recursos de la Mype, logrando una mayor calidad en las acciones que se realizan al día en el negocio, los distribuidores se preocupan en la forma de gestión, la obtención de mejores resultados, el correcto uso en utilizar los recursos de la empresa para el no derroche de inversión, se aprecia un incremento en competitividad, los distribuidores desean satisfacer las necesidades de los clientes en la primer compra, logrando retener a clientes, fidelizándolo para ventas futuras. Se aprecia una mejor y eficiente gestión financiera actual, maximizando los resultados y

minimizando las acciones negativas que impedían el desarrollo de la Mype. Los distribuidores están conscientes en que este programa, implementándolo de manera constantes, se lograra mejores cambios en la gestión. La productividad es enmarcada y dirigida a un rumbo correcto, solamente implementando pautas de mejora y de ahorro en tiempo, beneficiará en gran escala la productividad de la Mype. El negocio presente mayor participación del mercado y a perspectiva a un mediano plazo, se desarrolle como Pyme. Las acciones de los distribuidores son de mejora continua, lo cual hace posible que el negocio se desarrolle con respecto a las complejidades del mercado. Se aconsejó que el negocio se centre en las publicaciones en las redes sociales, para mayor publicidad de su negocio, se desarrolle nuevas y llamativas formas de atracción a nuevos clientes, y que se lleve una constante y continua gestión en el manejo de control del negocio. Continúa dificultades por parte de algunos distribuidores en cuanto al tema de inversión con capital de una institución financiera, pero se logró enfocar la idea a la mayor cantidad posible de capacitados, logrando una aceptación buena, permitiendo tener nociones e ideales sobre un endeudamiento financiero y a futuro utilizarlos cuando se empiece a trabajar con capital de alguna institución financiera, para tener beneficio a lo sugerido.

A todo lo expuesto, se afirma que el programa de gestión financiera hace posible el desarrollo de la Mype Helados E.T. en el distrito de Chilca, ya que se observa un cambio notorio enfocado al desarrollo de la Mype.

5.3. Recomendaciones

Se ha comprobado con hechos, que implementando este programa de gestión financiera en la Mype, se ha logrado buenos resultados y el desarrollo de la misma si esto se aplica de manera constante, pero sin el seguimiento de este programa, se podría volver a misma etapa inicial, en donde no existía eficientes resultados.

Se recomienda reforzar, profundizar y mejorar el tema de gestión financiera en el negocio, los puntos de control, estrategias y tácticas, ya que son puntos primordiales para el seguimiento del programa y el desarrollo de la empresa.

Se propone en dar a conocer este programa a diferentes negocios, para su implementación y seguimiento, ya que es un estudio en donde se pueden aplicar a cualquier negocio, obteniendo resultados que, sin duda, serán buenos.

Se pide y se propone a la municipalidad, hacer esto masivo para negocios recientes y negocios con continuidad en el mercado, ya que son los primeros que están propensos de debilitarse por falta de conocimiento. Si este programa se llegará a saber a través de la municipalidad, el cual con ayuda de sus implementaciones, se podría realizar una campaña de concientizar a los pobladores con negocio, seguir dicho programa para la obtención de mejores resultados y la eficiencia que se busca.

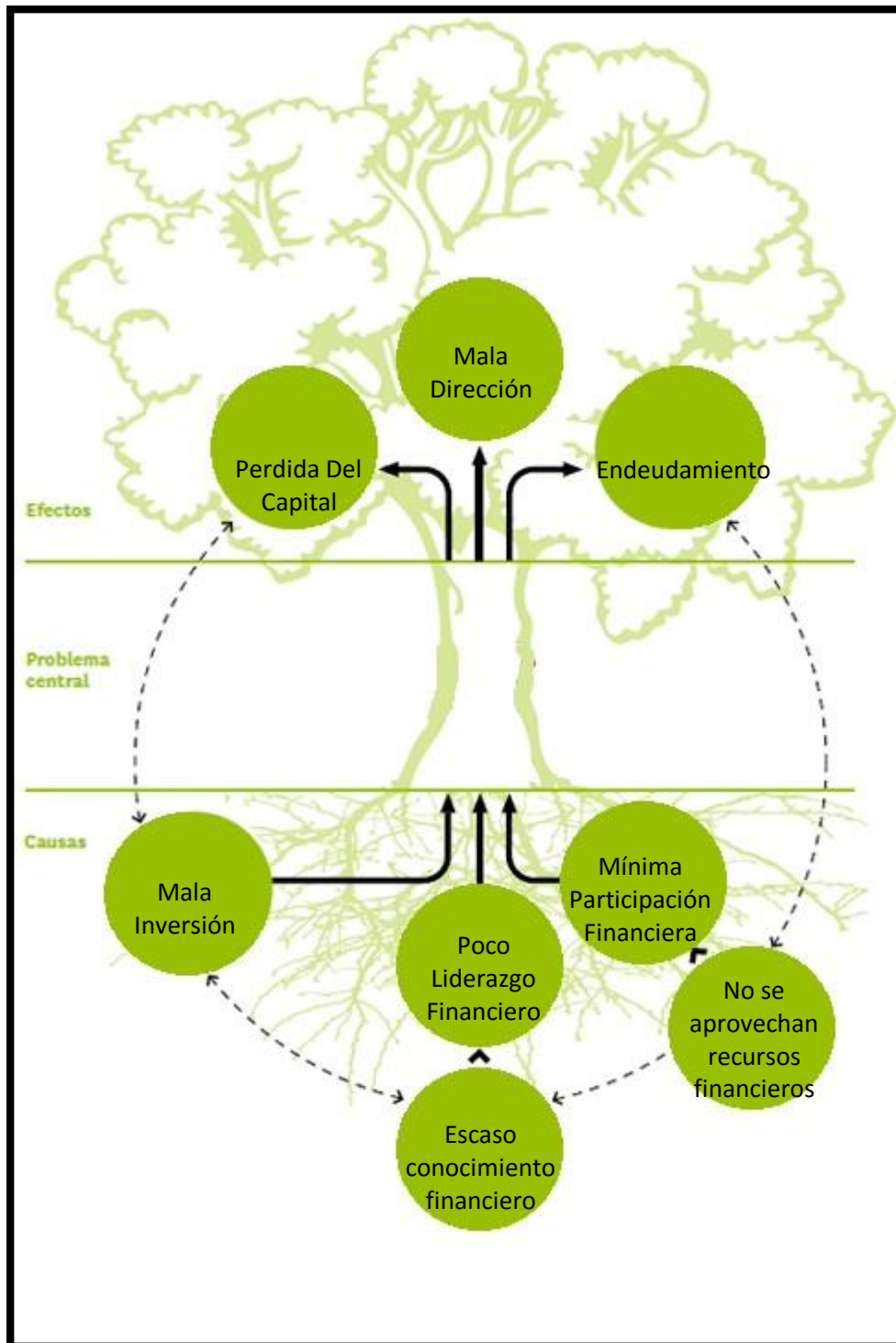
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarez J. y Meneses C. (2014) en su tesis titulada: "Propuesta de un modelo de gestión financiera para una asociación de Mypes del sector metalmeccánico con el objetivo de aumentar su producción, competitividad y mejorar su gestión para poder abastecer grandes pedidos". Desarrollada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas; Tesis para optar al título profesional de Ingeniero Industrial.
- Amieva M. y Sada H. (2011) en su tesis titulada: "Plan de Negocios para la creación de una cadena de fast-food en base a soya". Desarrollada en la Universidad de las Américas Puebla; Tesis para obtener el título en Licenciatura en Administración de Empresas módulo en Finanzas.
- Bavaresco de Prieto, A. (2001). Proceso Metodológico de la Investigación. Cómo hacer un Diseño de Investigación (Cuarta Edición). Maracaibo, Editorial de La Universidad del Zulia.
- Bello J. (2012) en su tesis titulada: "Estudio sobre el impacto de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú durante los años 1970 – 2010". Desarrollada en la Universidad Nacional Mayor De San Marcos; Tesis para optar el Grado Académico Magíster en Economía con mención en Comercio Exterior.
- Bernal, C. (2006). Metodología de la Investigación. México, D.F., Pearson educación.
- Bernilla, M. (2014). MYPE oportunidad de crecimiento. Lima, Perú: Edigraber.
- Bonini, C.(2010). Decisiones y estadísticas. Nueva York, Estados Unidos: Bresca.
- Calderón E. (2013) en su tesis titulada: "Madurez y planificación estratégica de proyectos BPM en el sistema financiero peruano". Desarrollada en la Universidad Nacional Mayor De San Marcos; Tesis para optar el Grado Académico de Magíster en Ingeniería de Sistemas con mención en Dirección y Gestión de Tecnología de Información.
- Carrasco J. (2012) en su tesis titulada: "Propuesta de un modelo de gestión de la innovación basado en la gestión por procesos para que una asociación de Mypes del sector calzados de Lima pueda cumplir pedidos mayores a la capacidad individual". Desarrollada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas; Tesis para optar al título profesional de Ingeniero Industrial.
- Casado, LI y Prat, T. (2010). Resoluciones de Conflictos. Lima, Perú: El Comercio.
- Castillo J. (2008) en su tesis titulada: "¿Existe inadecuación de la legislación referente a las MYPES con respecto a la problemática de su informalidad?". Desarrollada en la Universidad Nacional Mayor De San Marcos; Tesis para optar al grado académico de Magíster en Derecho con Mención en Derecho Civil y Comercial.

- Catacora E. (2012) en su tesis titulada: "Análisis, Diseño e Implementación de una Herramienta de Gestión para la Evaluación Económica de Proyectos en la Mediana Empresa". Desarrollada en la Pontificia Universidad Católica del Perú - Facultad de Ciencias e Ingeniería; Tesis para optar por el Título de Ingeniero Informático.
- Córdoba, M. (2012). Gestión Financiera. Bogotá, Colombia: Ecoe.
- Covey, S. (2012). La 3° Alternativa. Barcelona, España: Espasa.
- Cruz D. (2009) en su tesis titulada: "El concepto de Líder socialmente responsable y sus competencias: Un enfoque Delphi". Desarrollada en la Universidad de las Américas Puebla; Tesis para obtener el título en Licenciatura en Administración de Empresas.
- Fischman, D. (2009). Cuando el liderazgo no es suficiente. Lima, Perú: El comercio.
- Fischman, D. (2012), El secreto de las siete semillas- Primera Edición. Perú: Editorial el Comercio.
- Fischman, D. (2012). El Éxito es una decisión. Lima, Perú: El Comercio.
- Fischman, D. (2013). El Espejo del Líder. Lima, Perú: El Comercio.
- Garcia L. (2013) en su tesis titulada: "El Mercado de Capitales como factor de inclusión social-financiera de las MIPYMES". Desarrollada en la Universidad Nacional Mayor De San Marcos; (Tesis para optar el Grado Académico de Doctor en Ciencias Contables y Empresariales).
- Gibbs Graham (2012) Análisis de datos cualitativos en investigación cualitativa. Madrid: Editorial Morata.
- Gilli Juan, (2011). Ética y empresa: valores y responsabilidad social en la gestión. Buenos Aires: Granica.
- Gomero, N. (2008). Finanzas y Proyectos de Inversión. Lima, Perú. San Marcos.
- Grappin E. y Martínez J. (2008) en su tesis titulada: "Porque las MIPYMES en México optan por financiarse por medio de proveedores y no otra alternativa de financiamiento". Desarrollada en la Universidad de las Américas Puebla; Tesis para obtener el título en Licenciatura en Finanzas y Contaduría con orientación en Alta Dirección.
- Hernandez Roberto, Fernandez Carlos y Bantista Maria (2010). Metodología de la investigación científica. (5° edición). México: Mc Graw Hill.
- Kvale Steinar (2011) las entrevistas en investigación cualitativa. Madrid: Editorial Morata.
- Linares José. (2009). Investigación de Mercados. Perú: San Marcos.
- Maguiño, M. (2011). Cómo construir una Mype y administrarla con éxito. Lima, Perú. Edigraber.

- Manottupa J. (2013) en su tesis titulada: "Desarrollo de un Sistema de Información para soporte de decisiones en el Proceso de planificación de compras en una Mype comercial de productos para Bisutería". Desarrollada en la Pontificia Universidad Católica del Perú - Facultad de Ciencias e Ingeniería; Tesis para optar el Título de Ingeniero Informático, que presenta el bachiller.
- Mcshane, S y Von, M. (2010). Liderazgo y recursos humanos. Nueva York, Estados Unidos: Bresca.
- Pemberton, C. (2007). Coaching enfocado en soluciones. Colonia San Juan Tlihuaca, México.
- Perujo Fransisco (2009). El investigador en su laberinto: la tesis, un desafío posible. (1° ed.) Sevilla: Pedro J. Crespo editor.
- Porter, M. (2008). Ventaja competitiva. Colonia San Juan Tlihuaca, México: Continental.
- Quispe L. (2013) en su tesis titulada: "La gestión empresarial y el impacto en el desarrollo de la micro y pequeña empresa, gestionado a través del convenio binacional ALBA-TCP, entre el estado plurinacional de Bolivia y la república bolivariana de Venezuela, en las gestiones 2006-2012". Desarrollada en la universidad mayor de San Andrés; Tesis para obtener el título de licenciatura en la carrera de economía.
- Ramirez, J. (2010). Evaluación financiera de proyectos. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Richard y Barton. (2010). Posicionamiento de Marca. New York, Estados Unidos: Bresca.
- Sandoval K, Posso C, y Quispe C. (2012) en su tesis titulada: "El régimen legal peruano de las micro y pequeñas empresas y su impacto en el desarrollo nacional". Desarrollada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas; Tesis para obtener el grado académico de magíster en derecho de empresa.
- Simons Helen (2011). Estudio de caso: teoría y práctica. Madrid: Editorial Morata.
- Torres M. (2011) en su tesis titulada: "La Gestión Financiera y su impacto en la Rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito Kuriñan de la ciudad de Ambato año 2010". Desarrollada en la Universidad Técnica de Ambato; Tesis para obtener el título de ingeniera en gestión financiera.
- Tracy, B. (2011). Como lideran los mejores líderes. New York, Estados Unidos: Grupo Nelson.
- Vizarreta D. (2014) en su tesis titulada: "Propuesta del modelo de gestión financiera de una asociación de MYPE tipo consorcio del sector carpintería que permita mejorar la productividad a través del acceso a pedidos de gran volumen". Desarrollada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas; Tesis para obtener el título de Ingeniero Industrial.

VII. ANEXOS
Anexo 1: Árbol de problemas



Anexo 2: Matriz de Consistencia.

DISEÑO TEÓRICO			
PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES
¿Cómo el programa de gestión financiera permitirá el desarrollo de la Mype helados E.T en Chilca 2014?	OBJETIVO GENERAL: Implementar un programa de gestión financiera que permita desarrollar a la MYPE Helados E.T en Chilca 2014.	Ha: El programa de gestión financiera permitirá desarrollar a la Mype Helados E.T en Chilca 2014	VARIABLE INDEPENDIENTE: - Gestión Financiera
	OBJETIVOS ESPECÍFICOS: - Determinar la gestión financiera que tiene la Mype Helados E.T en Chilca. - Identificar los impedimentos el desarrollo de la Mype Helados E.T en Chilca. - Conocer la noción sobre endeudamiento financiero la Mype Helados E.T en Chilca con una entidad financiera.	H0: El programa de gestión financiera no permitirá desarrollar a la Mype Helados E.T en Chilca 2014	VARIABLE DEPENDIENTE: - Desarrollo de la Mype (Helados E.T.)

Anexo 3: Operacionalización de las Variables.

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Esquema del Marco Teórico
<p>Variable Independiente:</p> <p>Gestión Financiera</p>	<p>“la administración financiera está interesada en la adquisición, financiamiento y administración de activos con una meta global en mente”. (Maguiño M, 2011. Pg. 99).</p>	<p>“... la gestión financiera corresponde, en principio, al empresario-director y su responsabilidad solo debe delegarse, parcialmente a medida que crece en un órgano o departamento especializado a cuyo frente estará el director financiero, que forma parte de la alta dirección de la empresa”. (Bernilla M, 2014. Pg. 127).</p>	<p>Estratégica</p> <p>Táctica</p> <p>Económica</p>	<p>- Manejo de la inversión</p> <p>- Conocimiento de las estrategias</p> <p>- Utilización de estrategias</p> <p>- Liderazgo</p> <p>- Desempeño en la inversión</p> <p>- Calidad en el financiamiento</p> <p>- Proyección de inversión</p> <p>- Productos de la competencia</p> <p>- Registra los EE.FF.</p> <p>- Nivel de análisis</p> <p>- Planificación después de análisis</p> <p>- Manejo de resultados</p>	<p>Variable independiente: Gestión Financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> - Importancia de la Gestión Financiera - El Papel de la Gestión Financiera - Funciones del Gerente Financiero - ¿En que invertir? - ¿Cómo nos Financiamos?

Variable Dependiente: Desarrollo de las Mypes	“Es definida como 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 y que se encuentra dentro de los parámetros que estipula la norma”. (Maguiño M, 2011. Pg. 18).	“Esfuerzo operacional o en equipo que de manera sistemática pretende alcanzar un propósito predefinido empleando para ello recursos generalmente escasos”. (Maguiño M, 2011. Pg. 08).	Competitividad	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión de competencia - Producción escasa - Preparación del personal - Efectividad de atención 	Variable Dependiente: Desarrollo en las Micro empresas <ul style="list-style-type: none"> - Definición del Desarrollo Mype - Clasificación de Mypes - Persona Natural Vs Persona Jurídica - ¿Cuál es la diferencia principal entre una persona natural y una jurídica? - ¿Qué es una Mype? - Régimen Tributario - Marco Jurídico Societario y Empresarial - Inscripción en registros de personas jurídicas - Comercio Exterior - La Exportación - El Exporta Fácil
			Productividad	<ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad del negocio - Cultura empresarial asociativa - Tecnología - Innovación al producto 	
			Endeudamiento Financiero	<ul style="list-style-type: none"> - Obstáculo por parte de la entidad - Calificación del negocio - Rentabilidad ante deuda - Asesoría de la inversión 	

Anexo 4: Diseño Metodológico

DISEÑO METODOLÓGICO				
Método de la Investigación	Diseño de la Investigación	Ámbito de la Investigación	Instrumentos y fuentes de la Información	Criterios de rigurosidad en la Investigación
<p>Tipo: Descriptiva - Aplicada</p> <p>Nivel: Longitudinal</p>	<p>Diseño de Investigación: Preprueba/Posprueba</p>	<p>- Unidad (es) de análisis o estudios Mype de Helados E.T</p> <p>- Universo: Micro empresas establecida con más de 06 meses de continuidad en el negocio.</p> <p>- Población: Distribuidores de la Mype Helados E.T.</p> <p>- Muestra: Se utilizará como muestra los 40 colaboradores.</p> <p>- Técnicas de muestreo: Para la realización de esta investigación se realizará un tipo de muestreo no probabilístico, Dentro del muestreo no probabilístico se seleccionará el muestreo por conveniencia.</p>	<p>- Instrumentos: Encuesta Ficha de observación</p> <p>- Recolección de la información: Para el desarrollo de la investigación se utilizaran la observación y la encuesta. Para la observación se realizará una guía de observación. Para la aplicación de la encuesta se utilizará como instrumento un cuestionario de preguntas cerradas, para la medición de la variable.</p> <p>- Tratamiento de la información: Para el procesamiento de esta información se utilizará Microsoft Excel y el programa SPSS</p>	<p>- Enfoque: Enfoque CUALI-CUANTITATIVO.</p>

Anexo 5: Instrumento

CUESTIONARIO

Instrucciones:

En el presente cuestionario usted encontrará una serie de preguntas relacionadas con la fidelización de la empresa, seguida de escalas cuantitativas del 1 al 5.

Lea detenidamente cada una de las preguntas y seleccione una alternativa de acuerdo a su opinión, marcando con un aspa (x).

Según Likert, la escala a utilizar es:

Escala: (1) Nunca (2) Casi Nunca (3) Algunas veces (4) Casi Siempre (5) Siempre

Dimensiones	N°	Aspectos a considerar sobre el programa de gestión financiera para el desarrollo de la Mype helados E.T de Chilca 2014	1	2	3	4	5
			Nunca	Casi Nunca	Algunas veces	Casi Siempre	Siempre
Estratégica	1	¿Cree usted que la inversión o inversiones en el negocio, han sido favorables?					
	2	¿Se conoce las estrategias de inversión que han beneficiado a la empresa?					
	3	¿Se han utilizado diferentes estrategias para el negocio en lo que es la inversión?					
	4	¿Se identifica el liderazgo en la forma del manejo del negocio?					
Táctica	5	¿Cree usted que existe un buen desempeño con la inversión que se tiene en el negocio?					
	6	¿Logra identificar una eficiente calidad en el financiamiento del negocio?					
	7	¿Se tiene una proyección en cuanto a la cantidad de inversión de compras?					
	8	¿Adquiriría un producto diferente de la marca para venderlo como si fuera propia, para tener mayores utilidades?					

Dimensiones		N°	Aspectos a considerar sobre el programa de gestión financiera para el desarrollo de la Mype helados E.T de Chilca 2014	1 Nunca	2 Casi Nunca	3 Algunas veces	4 Casi Siempre	5 Siempre
Económica	9	¿Existe un control en el negocio, que se permita utilizar los estados financieros?						
	10	¿Se puede analizar correctamente y se puede determinar cómo va el negocio con el control que se realiza?						
	11	¿Frecuentemente se planifica después de analizar los resultados del negocio?						
	12	¿Se controla los resultados que se obtiene?						
Competitividad	13	¿Se tienen estrategias para hacer frente a las competencias?						
	14	¿Es suficiente los productos para cubrir el mercado y estar al margen de la competencia?						
	15	¿Es competitivo el personal que se tiene en el negocio?						
	16	¿El servicio de atención brindada hacia mis clientes, es eficiente?						
Productividad	17	¿El negocio siempre logra tener una rentabilidad favorable?						
	18	¿Se ha tenido una cultura empresarial asociativa?						
	19	¿Implementa tecnología para desarrollar mejor el negocio?						
	20	¿Se adoptan nuevas ideas innovadoras para mejorar el producto?						
Endeudamiento Financiero	21	¿Existe obstáculos en que el negocio adquiera un préstamo bancario?						
	22	¿Le han mencionado que el negocio pueda calificar para un crédito bancario?						
	23	¿El negocio es rentable para respaldar el pago de un préstamo bancario?						
	24	¿Existe una asesoría de inversión en el capital externo?						

Anexo 6: Talleres del programa.

“Programa de Implementación de la Gestión Financiera para el desarrollo de la Mype E.T. 2014”.

Datos Informativos:

- **Institución Formadora:** Universidad Autónoma del Perú.
- **Facultad:** Ciencias de Gestión.
- **Escuela:** Administración.
- **Unidad de análisis:** Eficiencia – Gestión.
- **Áreas de Desarrollo:** Administración Financiera.
- **Duración:** 3 horas con 45 minutos.
- **Número de Colaboradores:** 40.
- **Responsables.** Luis Martin Vicente Reyna.

Fundamentación:

Hoy en día los negocios presentan un constante crecimiento y progreso, desarrollando sus cualidades, fortalezas y acciones que le permitirá sobre salir ante la competencia y desarrollarse a la forma que estos buscan crecer; pero de la misma manera, existente muchos negocios que no han logrado un adecuado desarrollo y a consecuencia no existe una evolución a lo esperado, limitando su progreso a suceso de una inesperada toma de decisión y siendo casi siempre los casos en el manejo de cuentas a lo invertido al negocio, en otro termino, existe una mala gestión financiera en el negocio. Es por ello, que la gestión financiera en un negocio es de un proceso constante y diario, en donde cuya gestión, presentará un resultado a la rentabilidad lo que se busca para la empresa, el cual implementándolo directamente al negocio, presentará un mejor resultado a lo esperado. Como aporte, se puede comentar: Marcial Córdova (2012) “la planificación financiera es un factor clave en este proceso, donde se deberá tener claramente en cuenta los diversos sectores, proceso y actividades que inciden y componen el funcionamiento organizacional. No solo tendrán que tener en consideración los índices y ratios financiero sino también los de carácter operativo, pues estos últimos son fundamentalmente la razón de ser de los primeros.”

Entonces, lo que se busca conseguir a través de estos talleres, es brindar conocimientos sobre esta gestión, el cual es tema primordial y necesario para los negocios. En efecto la investigación tiene como objetivo implementar un programa de gestión financiera en la Mype de Helados E.T. del distrito de Chilca, el cual se sabrá si que este programa ayuda de una u otra forma, iniciar un desarrollo al negocio, que siguiéndolo constantemente, se notarán los cambios necesarios para que esta se desarrolle. Cabe mencionar que este programa será aplicado a este negocio, pero con aspiraciones que también se dé a conocer a los demás negocios del distrito, y que sirva de ayuda para siguientes investigaciones.

Vínculos Interdisciplinarios

Estratégica

Esta dimensión es la encargada de conducir a la empresa a un futuro deseado, de manera encadenada, el cual con ayuda de análisis, se determina que acciones se tienen que seguir para poder llegar a ese futuro visualizado que la empresa desea alcanzar, esto implica que se debe de influir directamente en el cumplimiento de los objetivos establecidos, y es esta acción a realizar, debe contar con toda la información necesaria para que las decisiones correspondientes puedan ser tomadas precisamente con respecto

a la manera y actitud que la que el negocio asumirá ante cualquier situación en el trayecto a lo proyectado.

Táctica

Esta dimensión determina el cómo se logró el objetivo, el cual a través de un proceso constante y continuo, se logra lo que el negocio o la empresa desea obtener. Cuando empleamos este término, se puede comentar de esta forma, que la táctica es el procedimiento o la forma empleada, con el fin de lograr un objetivo o los objetivos y que a la vez contribuye a lograr el propósito general, de acuerdo a las circunstancias que tiene que enfrentar.

Económica

En cuanto a esta dimensión, es el proceso de especificar los objetivos de las organizaciones, desarrollando las políticas y planes para alcanzar aquellos objetivos, y asignando recursos para implementar esas políticas y planes.

Análisis Interno

Análisis Gerencial:

- La gestión financiera, no es utilizada en sus complejidades ni formalidades por muchas de las empresas ya que desconocen del tema.
- Una mala toma de decisiones en la parte financiera en un negocio, es algo que muchos empresarios realizan, ya que por desconocimiento o por tema de iniciativa contra el tiempo, y ha consecuencia, se obtienen resultados que desfavorables para el negocio.
- Saber de las estrategias, procesos, acciones, son indicadores que se deben reforzar en la Mype de Helados E.T, para adaptar la gestión financiera en el negocio.

Análisis en el área Operativa:

- Con respecto a la evaluación que se está ejecutando en la Mype Helados E.T., del distrito de Chilca, se puede dar a conocer que esta Mype, se encuentra en el giro de producción.
- Temporada de verano, es el punto auge para el negocio, siendo los meses a partir de Setiembre a Abril, los meses con mayor demanda, y los meses de baja demanda son de Mayo a Agosto. Se puede dar a conocer, que en tiempo de baja demanda, salen a la venta derivados del producto principal, como mermeladas, chocotejas, bebidas, etc., pero sin perder la venta del producto principal, que son los helados artesanales.

Análisis en el área de Personal:

- Este programa de gestión financiera, ayudará a gran proporción al empresario, ya que se dará a conocer lo que realmente necesita el negocio para saber progresar y desarrollarse en cuanto a su producto como también a su grupo humano.
- Desarrollar conocimientos importantes, ante cualquier eventualidad que presente el negocio, y saberlo como sobre llevar estos problemas y darles solución.
- Implementar nuevas teorías y estrategias a que ayuden a entender y definir la razón principal que tiene el negocio para la necesidad del público.

Objetivo Estratégico 1

- Consolidar la confiabilidad del programa de gestión financiera en los distribuidores de negocio de la Mype de Helados E.T. 2015.

ACCIÓN: 01 - VARIABLE DE ACCIÓN: ESTRATEGIA

OBJETIVOS DE MEJORA:	ACCIONES DE MEJORA:
1. Consolidar el programa de gestión financiera para los distribuidores, brindando de esta manera confianza y creatividad. 2. Implementar en los participantes, el conocimiento de cómo llevar a cabo la toma de decisiones para que crezca el negocio.	1. Efectuar el programa que determine la cercanía y confianza para implementar la gestión financiera en el negocio de Chilca. 2. Expandir nuevas culturas de toma de decisiones, que traerá ventajas y progreso en el negocio.
Responsables	Luis Martin Vicente Reyna.
Plazo	45 Minutos.
Indicador	Estrategia de inducción.

Objetivo Estratégico 2:

- Proporcionar formas de implementación y manejo de la gestión financiera en el negocio.

ACCIÓN: 02 - VARIABLE DE ACCIÓN: TÁCTICA

OBJETIVOS DE MEJORA:	ACCIONES DE MEJORA:
1. Reducir las acciones que perjudican el negocio en diferentes puntos de progreso. 2. Fortalecer los conocimientos que presentan los participantes sobre la gestión financiera. 3. Iniciar una cultura de cambio y adaptación internamente en el negocio, con referencias a la gestión financiera.	1. Identificar los focos problemáticos que perjudican el negocio. 2. Completar las ideas, estrategias, conceptos, e implementación financiera de los participantes. 3. Adaptarse al cambio.
Responsables	Luis Martin Vicente Reyna.
Plazo	45 minutos.
Indicador	Gestión Financiera.

Objetivo Estratégico 3:

- Desarrollar nuevas acciones que permitan el desarrollo del negocio.

ACCIÓN: 03 - VARIABLE DE ACCIÓN

OBJETIVOS DE MEJORA:	ACCIONES DE MEJORA:
1. Incrementar las utilidades y hacer rentable el negocio. 2. Conocer el producto.	1. Planificación financiera del negocio.

3. Capacidad de vender el producto.	2. Informarse del giro de producto (conocerlo al detalle). 3. Eficiencia de rentabilidad.
Responsables	Luis Martin Vicente Reyna.
Plazo	45 minutos.
Indicador	Economía.

Objetivo Estratégico 4:

- Evaluar la opción de capitalización para el negocio.

ACCIÓN: 04 - VARIABLE DE ACCIÓN

<u>OBJETIVOS DE MEJORA:</u>	<u>ACCIONES DE MEJORA:</u>
1. Determinar la mejor manera de capitalizar el negocio. 2. Identificar las ventajas y desventajas que presenta invertir con capital de una entidad bancaria. 3. Concientizar la responsabilidad que se presenta después de la adquisición de un préstamo bancario.	1. Elección de la mejor propuesta para invertir en el negocio. 2. Informarse sobre la ventaja y desventaja que presenta al invertir con un préstamo. 3. Dar a conocer los puntos clave que se tiene a seguir después de la adquisición de un préstamo bancario.
Responsables	Luis Martin Vicente Reyna.
Plazo	45 minutos.
Indicador	Financiera.

Objetivo Estratégico 5:

- Implementar una nueva gestión financiera que permita el desarrollo de la Mype Helados E.T.

ACCIÓN: 05 - VARIABLE DE ACCIÓN

<u>OBJETIVOS DE MEJORA:</u>	<u>ACCIONES DE MEJORA:</u>
1. Incrementar el desarrollo de negocio. 2. Implementar acciones de mejora continua en el negocio. 3. Gestionar la capitalización del negocio con capital del banco.	1. Planificación del negocio, para obtener un desarrollo esperado. 2. Dar a conocer las acciones de mejora, las cuales benefician al negocio. 3. Proveer información detallada sobre inversión con capital del banco.
Responsables	Luis Martin Vicente Reyna.
Plazo	45 minutos.
Indicador	Financiera.

TALLER N° 1: “Gestión Financiera – Acción confiable y vital para el desarrollo del negocio”

Duración: 45 minutos

Fundamentación

Este primer taller, tiene como finalidad de dar a conocer que al incorporarse un cambio planeado en el negocio e implementarlo se llega a tener una innovación estructural, una nueva política, un nuevo objetivo, una nueva filosofía, un nuevo clima y un nuevo estilo de operar, el cual se necesita en los negocios. Lo que se quiere, es que el distribuidor sepa y confíe que la gestión financiera es una planificación vital para el negocio, que esto se logra de manera continua, más no inmediato, ya que involucra un proceso permanente de mejora, el cual traerá beneficios significativos para el negocio.

Se conoce a través de los encuestados en la pre-test, que son muchos de estos que no saben que este tema es primordial para el negocio; desconocen este término, y son pocos que si pero no lo llegan a adecuarlo permanentemente a las actividades que estos realiza. Lo cual se busca que este proceso se implemente de forma constante en el negocio, desarrollando de esta manera una cultura de registros financiero para posteriores análisis, y toma de decisiones necesarias para el negocio de una manera correcta.

Objetivos del Taller:

- Conocer cuáles son las definiciones y características de la gestión financiera.
- Saber los beneficios del programa.
- Desarrollar herramientas que le permitan que los beneficiados determinen los objetivos.

Cronograma de Actividades

El taller constará de ciertos puntos que se trataran a lo largo de la sesión, como lo son:

Duración	Sistemas de Conocimientos	Desarrollo Metodológico	Recursos Didácticos
5 MINUTOS	Interacción con el público.	-Presentación del tema. - Inicio del curso.	-Graficas.
15 MINUTOS	“promoviendo el cambio en tus funciones”.	- Gestión financiera. -Conocimientos en la inversión, liderazgo y estrategias.	-Guías de trabajo.
15 MINUTOS	“Ejecutando acciones”.	- Calidad para el cliente y la organización. - Desempeño del negocio.	-Guías de trabajo.
10 MINUTOS	Evento de Confraternidad.	Cierre del taller	Compartir.

Metodología

La metodología que pretendemos aplicar en nuestro taller será de tipo activa, ya que los empleados participaran y existirá una interacción humana.

Asimismo, será convergente porque se utilizaran exposiciones teóricas breves y a la vez divergentes, porque se desarrollaran ejercicios prácticos, dinámicas en pareja y en grupos pequeños.

Recursos Didácticos

- Hojas bond
- Lápiz y lapiceros
- Diapositivas
- Equipo multimedia.

Presupuesto

CONCEPTOS	PARCIAL	TOTAL
REMUNERACIÓN	Capacitador	S/. 50.00
BIENES	Lapiceros	S/. 20.00
	Hoja bond	S/. 20.00
	Alquiler de equipo multimedia	S/. 80.00
	Evento de confraternidad	S/. 40.00
OTROS GASTOS		
TOTAL		S/. 210.00

TALLER N. ° 2: “Implementación y manejo de la gestión financiera en el Negocio”

Duración: 45 minutos

Fundamentación:

En este segundo taller, se desea que los beneficiados implementen la gestión financiera, mostrándoles la importancia que este tiene en la toma de decisiones en el negocio. Saber conocer el manejo apropiado que este proceso involucra en las acciones que se tiene día tras día en el negocio, hace que este sea una herramienta vital para la gestión del negocio. Dar a conocer, herramientas útiles que la gestión financiera tiene a los distribuidores, como la implementación de un registro diario, registros de costos, de ventas, de inventario, sistema de proyecciones, hacen que el negocio tenga un mayor control, en todas sus entradas y salidas que se tiene, para la decisión correcta en el momento oportuno. Es por ello, que al implementarse este taller, se desea que los beneficiados sepan, a través de la incorporación de conocimientos, que el control en el negocio es vital para llevar a cabo una gestión financiera eficiente.

Objetivos del Taller:

- Lograr un control constante de ellos, con la gestión financiera que los mismo implementan en el negocio.

- Alcanzar el objetivo teniendo en cuenta los procedimientos.
- Lograr que los beneficiados se sientan motivados al realizar sus actividades, motivados en alcanzar sus logros y metas, que les permita sentirse parte de los logros del negocio.

Cronograma de Actividades

El taller constará de ciertos puntos que se trataran a lo largo de la sesión, como lo son:

DURACIÓN	SISTEMAS DE CONOCIMIENTOS	DESARROLLO METODOLÓGICO	RECURSOS DIDÁCTICOS
5 MINUTOS	“Control en la gestión”	-¿Qué es el control en la gestión? - Proyección en el negocio.	-Diapositivas -Graficas
15 MINUTOS	¿La eficiencia y el éxito?	-La eficiencia. - Análisis de resultados. - Éxito empresarial.	-Diapositivas -Guías de trabajo -Video
15 MINUTOS	“La correcta utilización de resultados”	-Adecuado manejo de resultados. -Logro de metas.	-Diapositivas -Dinámica -Video
10 MINUTOS	Evento de Confraternidad	Cierre del taller	Compartir

Metodología

La metodología que pretendemos aplicar en nuestro taller será de tipo activa, ya que los empleados participaran y existirá una interacción humana.

Asimismo, será convergente porque se utilizaran exposiciones teóricas breves y a la vez divergentes, porque se desarrollaran ejercicios prácticos, dinámicas en pareja y en grupos pequeños.

Recursos Didácticos

- Hojas bond
- Lápiz y lapiceros
- Videos
- Diapositivas
- Equipo multimedia.

Presupuesto

CONCEPTOS	PARCIAL	TOTAL
REMUNERACIÓN	Capacitador	S/. 50.00
BIENES	Lapiceros	S/. 20.00
	Hoja bond	S/. 20.00
	Alquiler de equipo multimedia	S/. 80.00
OTROS GASTOS	Evento de confraternidad	S/. 40.00
TOTAL		S/. 210.00

TALLER N° 3: Acciones importantes para el desarrollo del negocio.

Duración: 45 minutos

Fundamentación:

En esta parte del taller se tocarán los temas de estudio de la gestión financiera directamente al negocio, es decir, se determinará cuáles son las acciones más importantes en donde la gestión financiera tiene que estudiar, además se hablarán de los temas de evaluación de los EE.FF, análisis de resultados, etc. De esta forma se desea lograr que los participantes puedan entender lo que tienen que analizar para la correcta toma de decisiones en el negocio. Al igual a los temas anteriores que se trataron, saber tener el análisis de resultados siempre presente, es vital en la gestión financiera, ya que esto determina si se logrará los objetivos que se desea obtener, a través de decisiones.

Objetivos del taller:

- Implementar en los participantes, la noción de análisis de los resultados de los estados financieros.
- Identificar su propio estilo de trabajo.
- Obtener conocimiento adecuado para tomar decisiones eficaces.
- Lograr mediante acciones que el trabajador cree una cultura de calidad en cuanto a la gestión financiera en el tema de análisis de resultados.

Cronograma de Actividades

El taller constará de ciertos puntos que se tratarán a lo largo de la sesión, como lo son:

DURACION	SISTEMAS DE CONOCIMIENTOS	DESARROLLO METODOLÓGICO	RECURSOS DIDÁCTICOS
5 MINUTOS	“Compromiso”	- Gestion financiera. - Participación face to face.	-Diapositivas -Graficas
15 MINUTOS	“Manejo de los EE.FF”	- Realización de los EE.FF para el negocio. -Análisis de resultados. - Impacto de nuevo cambio en el negocio.	-Diapositivas -Guías de trabajo -Video
15 MINUTOS	“Retroalimentación”	-Acciones fundamentales a seguir. - Desarrollar una cultura de gestión eficaz. - Conocimientos permanentes para la gestión.	-Diapositivas -Dinámica
10 MINUTOS	Evento de Confraternidad	Cierre del taller	Compartir

Metodología

La metodología que pretendemos aplicar en nuestro taller será de tipo activa, ya que los empleados participaran y existirá una interacción humana.

Asimismo, será convergente porque se utilizaran exposiciones teóricas breves y a la vez divergentes, porque se desarrollaran ejercicios prácticos, dinámicas en pareja y en grupos pequeño.

Recursos Didácticos

- Hojas bond.
- Lápiz y lapiceros.
- Videos.
- Diapositivas.
- Equipo multimedia.

Presupuesto

CONCEPTOS	PARCIAL	TOTAL
REMUNERACIÓN	01 Capacitador	S/. 50.00
BIENES	Lapiceros	S/. 20.00
	Hoja bond	S/. 20.00
	Alquiler de equipo multimedia	S/. 80.00
	Eventos de confraternidad	S/. 40.00
TOTAL		S/. 210.00

TALLER N°4: Inversión con mi capital o inversión con el capital del banco.

Duración: 45 minutos

Fundamentación:

En este cuarto taller, se pretende brindar conocimientos a los beneficiados, sobre su propio capital, comparando que con el capital externo, es decir de una entidad financiera, queriendo determinar cuál de los dos son importante para el negocio. Sin duda en un negocio, siempre existe el deseo de mejora a grandes pasos, pero son muchas veces que esto se tiene que esperar un cierto tiempo, en el cual, cuando ya pase, se ha modificado todo y lo único que queda hacer es reprogramar los objetivos que se trazaron. Implementar un capital propio, implica esperar un tiempo, en donde a través de trabajo se reúne un capital para destinarlo en el negocio, llamase para compra de más producto, gastos de infraestructura del negocio, etc. Pero tener a la mano la ayuda de una entidad financiera, hace que el costo de oportunidad sea cada vez mayor, pero se corre el riesgo de no conocer el futuro, el cual implica a que no se sabe con exactitud, sí que la decisión de lo implementado sea el adecuado para el negocio. Saber si existe esta ayuda por parte de la entidad bancaria, tener un constante asesoramiento en cuanto a la inversión que se necesita realizar, son temas que se trataran en el taller, para conocimiento e implementación de los beneficiados en el negocio.

Objetivos del taller:

- Utilización del capital propio, y cuando usar el capital externo.
- Identificar el destino correcto de inversión, y cuando se tiene que realizar.
- Obtener conocimiento adecuado para tomar decisiones eficaces.

Cronograma de Actividades

El taller constará de ciertos puntos que se trataran a lo largo de la sesión, como lo son:

DURACIÓN	SISTEMAS DE CONOCIMIENTOS	DESARROLLO METODOLÓGICO	RECURSOS DIDÁCTICOS
5 MINUTOS	“Compromiso”	- Capital para el negocio. - Participación face to face.	-Diapositivas -Graficas
15 MINUTOS	“Capital de terceros”	-Utilización de mi capital para mi negocio. -Capital externo. - Impacto de implementación en el negocio.	-Diapositivas -Guías de trabajo -Video
15 MINUTOS	“Implementación del capital externo”	-Obstáculos en las entidades financieras. - Asesoramiento continuo en el negocio al implementar capital externo.	-Diapositivas -Dinámica -Video
10 MINUTOS	Evento de Confraternidad	Cierre del taller	Compartir

Metodología

La metodología que pretendemos aplicar en nuestro taller será de tipo activa, ya que los empleados participaran y existirá una interacción humana.

Asimismo, será convergente porque se utilizaran exposiciones teóricas breves y a la vez divergentes, porque se desarrollaran ejercicios prácticos, dinámicas en pareja y en grupos pequeños

Recursos Didácticos

- Hojas bond
- Lápiz y lapiceros
- Videos
- Diapositivas
- Equipo multimedia.

Presupuesto

CONCEPTOS	PARCIAL	TOTAL
REMUNERACIÓN	01 Capacitadores	S/. 50.00
BIENES	Lapiceros	S/. 20.00
	Hoja bond	S/. 20.00
	Alquiler de equipo multimedia	S/. 80.00
	Eventos de confraternidad	S/. 40.00
OTROS GASTOS		
TOTAL		S/. 210.00

TALLER N°5: Mi Nuevo Negocio reforzado y desarrollado con la gestión financiera.

Duración: 45 minutos

Fundamentación:

En este último taller, se quiere brindar a los beneficiados reforzamiento de todos los temas que se realizó a transcurso de inicio del taller. Además de concientizarlo, que si se logra desarrollar este importante tema, traería cambios notorios en el negocio lo cual sería beneficioso. La gestión financiera implementada de una forma correcta, desarrolla de una forma eficiente al negocio, utilizando para ello las herramientas necesarias que se dieron a conocer en el taller, que sin duda serán implementadas a lo largo del desarrollo del negocio. Estar de manera constante, permanente y continuo, siguiendo este programa, se logrará que el negocio, en un tiempo no tan lejano, se convierta en una pequeña empresa, fortalecida y capaz para afrontar ya, a mercados externos, a diferentes distritos, no solo de provincia, sino que también a los distritos limeños, dando a conocer su potencial para hacer frente a la competencia ardua que existe en estos mercados, el cual la gestión financiera, será para ese entonces, un hábito de desarrollo que tiene como único objetivo, desarrollar al negocio.

Objetivos del taller:

- Se logre una cultura de gestión financiera para el negocio.
- Identificar debilidades, y dar solución implementando la gestión de manera constante.
- Lograr mediante acciones, desarrollar al negocio y dar paso a un nuevo futuro del negocio.

Cronograma de Actividades

El taller constará de ciertos puntos que se trataran a lo largo de la sesión, como lo son:

DURACIÓN	SISTEMAS DE CONOCIMIENTOS	DESARROLLO METODOLÓGICO	RECURSOS DIDÁCTICOS
5 MINUTOS	“concientizar para la implementación del programa al negocio”	- Gestión financiera. - ¿Es necesario seguirlo constantemente?	-Diapositivas -Graficas
15 MINUTOS	“Gestión financiera”	-Habilidades para mejorar la gestión. -Implementación del programa al negocio.	-Diapositivas de trabajo -Video
15 MINUTOS	“Compromiso”	-Concientización para el uso del programa. - Futuro de mí negocio. - Punto de partida para el nuevo cambio.	-Diapositivas -Dinámica -Video
10 MINUTOS	Evento de Confraternidad	Cierre del taller	Compartir

Metodología

La metodología que pretendemos aplicar en nuestro taller será de tipo activa, ya que los empleados participaran y existirá una interacción humana.

Asimismo, será convergente porque se utilizaran exposiciones teóricas breves y a la vez divergentes, porque se desarrollaran ejercicios prácticos, dinámicas en pareja y en grupos pequeños

Anexo 7: Fotografías

Talle realizado para los distribuidores de la Mype Helados E.T









REALMENTE...

Helados artesanales

HELADOS **E.T.**
SABOR DE OTRO MUNDO®

HIGO	LUCUMA	MANGO
GUANABANA	COCO	FRESA
MARACUYA	UVA	MORA
VAINILLA	CHOCOLATE	AGUAYMANTO
NONI CON PINA	LUCUMA CHIP	TUNA
LIMÓN	PLÁTANO	MENTA
MACA	QUINUA CON MASCOTTA	CHIA CON MASCOTTA
CAFÉ		

CHILCA - CARETE	1 BOLA	2 BOLAS	3 BOLAS	PARA LLEVAR
	MANGUILLAS YANOS S/ 2.00 CONO S/ 2.50	MANGUILLAS YANOS S/ 3.50 CONO S/ 4.00	PLATTO S/ 5.00	1/2 LITRO S/ 7.50 1 LITRO S/ 15.00

PRODUCTO PERUANO

DE PURA FRUTA!

Anexo 8: Permiso



Chilca, 27 de Noviembre del 2014
Asunto: Permiso

ESTUDIANTE
LUIS MARTIN VICENTE REYNA
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ – IX CICLO –ADMINISTRACIÓN

Por medio del presente, y en relación con el permiso que solicito en la fecha 27 de Setiembre del 2014, hago constar que el estudiante Luis Martin Vicente Reyna con código universitario 2102100657, de la Universidad Autónoma del Perú de la Facultad de ciencias de Gestión de la escuela de Administración, tiene permiso para realizar su investigación que es parte de su PROGRAMA DE GESTIÓN FINANCIERA EN EL DESARROLLO DE LA MYPE HELADOS E.T. DE CHILCA 2014, en el cual desarrollará la parte de gestión financiera y desarrollo con éxito.

Asimismo, no existe inconveniente alguno para que continúe realizando su investigación que requiera dentro del entorno de HELADOS E.T. (Principal en la panamericana Sur Km. 67 Salinas - Chilca), siempre y cuando respete las condiciones que se especificó en la entrevista, que son primordiales ejes para su continuidad de su investigación.

JESÚS MARCELINO PISCOÑTE RAMOS
DUEÑO – HELADOS E.T.
RUC:101536790008



Telf. 013342046
Cel. 991-135-801