

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

**LA PLANEACIÓN FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LA
TOMA DE DECISIONES DE LAS MYPES SECTOR
COMERCIAL RUBRO FERRETERIAS DISTRITO DE SANTA
ANITA, 2020-2021**

PRESENTADA POR

JORDI RAMON MAGINO PEREZ,

CLAUDIA ANTONELLA SABINO RAMIREZ

ASESOR

VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

TESIS

PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

ECONOMÍA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTO

LIMA – PERÚ

2022



CC BY

Reconocimiento

El autor permite a otros distribuir y transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra, incluso con fines comerciales, siempre que sea reconocida la autoría de la creación original

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

**LA PLANEACIÓN FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LA TOMA
DE DECISIONES DE LAS MYPES SECTOR COMERCIAL RUBRO
FERRETERIAS DISTRITO DE SANTA ANITA, 2020-2021**

PRESENTADO POR

**JORDI RAMON MAGINO PEREZ
CLAUDIA ANTONELLA SABINO RAMIREZ**

ASESOR:

DR. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

TESIS

PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

**ECONOMÍA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y
EMPREDIMIENTO**

LIMA – PERÚ

2022

**LA PLANEACION FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LA TOMA DE
DECISIONES DE LAS MYPES SECTOR COMERCIAL RUBRO FERRETERIAS
DISTRITO DE SANTA ANITA, 2020-2021**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

Dr. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

MIEMBROS DEL JURADO:

PRESIDENTE:

Dr. JUAN AMADEO ALVA GÓMEZ

SECRETARIO:

Dr. MARIA EUGENIA VASQUEZ GIL

MIEMBRO DE JURADO:

Dr. SABINO TALLA RAMOS

DEDICATORIA

Este trabajo que hemos realizado con mucho esfuerzo se lo dedicamos a Dios, a nuestros padres y a todas las personas que nos han apoyado durante la trayectoria del presente trabajo.

AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios, principalmente por darnos la fuerza necesaria y la sabiduría para entender nuestra investigación. En segundo lugar, a nuestros padres por darnos apoyarnos en la consecución de nuestros objetivos profesionales y su esfuerzo para poder estudiar en esta universidad.

También a los docentes que nos han inspirado a ser mejores cada día; inculcarnos el deseo de investigación y la persecución de la verdad. Por formarnos como profesionales aptos para poder contribuir con el futuro del país.

INDICE

PORTADA.....	¡Error! Marcador no definido.
TITULO	¡Error! Marcador no definido.
ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO	¡Error! Marcador no definido.
DEDICATORIA.....	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO.....	¡Error! Marcador no definido.
INDICE	vi
INDICE DE TABLAS	¡Error! Marcador no definido.
INDICE DE FIGURAS	¡Error! Marcador no definido.
RESUMEN	¡Error! Marcador no definido.
ABSTRACT	¡Error! Marcador no definido.i
INTRODUCCIÓN	¡Error! Marcador no definido.x
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	¡Error! Marcador no definido.
1.1. Descripción de la Realidad Problemática.	¡Error! Marcador no definido.
1.2. Formulación del Problema.....	8
1.2.1. Problema Principal.....	8
1.2.2. Problemas Específicos	8
1.3. Objetivos de la Investigación.....	9
1.3.1. Objetivo Principal	9
1.3.2. Objetivos Específicos.....	9
1.4. Justificación de la Investigación	9
1.4.1. Justificación	9
1.4.2. Importancia.....	10
1.4.3. Viabilidad de la Investigación	10
1.5. Limitaciones	11
CAPITULO II: MARCO TEORICO	12

2.1. Antecedentes de la Investigación	12
2.1.1. Antecedentes Nacionales	12
2.1.2. Antecedentes Internacionales	14
2.2. Bases teóricas.....	18
2.2.1. Planeación Financiera	17
2.2.2. Toma de Decisiones	24
2.3. Definición de Términos.....	30
CAPITULO III: HIPOTESIS Y VARIABLES.....	34
3.1. Hipótesis Principal.....	34
3.2. Hipótesis Específicas	34
3.3. Operacionalización de Variables	34
3.3.1. Variable Independiente: Planeación Financiera	35
3.3.2. Variable Dependiente: Toma de Decisiones	36
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA.....	37
4.1. Diseño Metodológico.....	37
4.1.1. Tipo de Investigación	37
4.1.2. Nivel de Investigación	37
4.1.3. Método.....	37
4.1.4. Diseño	37
4.2. Población y muestra.....	37
4.2.1. Población.....	37
4.2.2. Muestra.....	37
4.3. Técnicas de Recolección de Datos.....	39
4.3.1. Técnicas	39
4.3.2. Instrumentos	39
4.3.3. Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad.....	39
4.4. Técnicas para el Procesamiento de la Información	40

4.4.1. Técnica de Estadística Descriptiva	40
4.4.2. Técnica de Estadística Inferencial.....	40
4.5. Aspectos Éticos.....	41
CAPÍTULO V: RESULTADOS	45
5.1. Presentación	45
5.2. Interpretación de Resultados.....	45
5.3. Contrastación de la Hipótesis	59
CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	87
6.1. Discusión	87
6.2. Conclusiones.....	89
6.3. Recomendaciones.....	89
FUENTES DE INFORMACIÓN	91
ANEXOS	94
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	95
ANEXO 2: ENCUESTA	96
ANEXO 3: FICHA DE VALIDACIÓN.....	103

Nro.	INDICE DE TABLAS	Pag.
1	Planeación Financiera	35
2	Toma de Decisiones	36
3	Tabla de validez	40
4	¿En su opinión es importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, empiecen su proceso de planeación financiera con la proyección de las unidades a vender?	46
5	¿Cree usted que el valor de venta unitario proyectado en el periodo debe tomar en cuenta las condiciones del mercado de las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías?	47
6	¿Considera usted importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, deben incorporar los ingresos de operación y otros ingresos dentro del flujo de caja?	48
7	¿En su opinión las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías deben incorporar provisiones de proveedores, gastos de personal, tributos y otros egresos de operación en los egresos de caja proyectados en el flujo de caja?	49
8	¿Cree usted que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, deben tener como objetivo incrementar su nivel de EBITDA periódicamente?	50
9	¿En su opinión es importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías apliquen el análisis “Dupont” para calcular la ratio ROE?	51
10	¿Considera usted importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías incluyan en su planeación financiera los efectos de la pandemia?	52
11	¿Cree usted que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías deben calcular con la debida anticipación su nivel de inventarios para los próximos 6 meses?	53

12	¿En su opinión el área financiera de las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías debe revisar su política comercial para tener un adecuado nivel de cuentas por cobrar?	53
13	¿Cree usted que el área financiera de las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías debe contar con una política para sus inversiones de sus excedentes de corto plazo?	54
14	¿En su opinión las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías debe elaborar un plan de inversiones de largo plazo?	55
15	¿Considera usted importante que las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías implementen un plan de marketing digital para aumentar su participación de mercado?	56
16	¿Considera usted que las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, debe aumentar periódicamente su productividad empresarial?	57
17	¿En su opinión las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías deben mejorar permanentemente su proceso de toma de decisiones?	58
18	La planeación financiera incide en el proceso de la toma de decisiones en las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021	61
19	Valores esperados a partir de los datos observados en la tabla 18.	63
20	Resultados Descriptivos y la Tabla de Contingencia de orden 2x4 para la prueba Chi cuadrado con $(3-1) (5-1) = 8$ grados de libertad	65
21	La proyección de ventas incide en el capital de trabajo de las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.	67
22	Valores esperados a partir de la tabla observados en la tabla 21.	69

23	Resultados Descriptivos y la Tabla de Contingencia de orden 2x3 para la prueba Chi cuadrado con $(3-1) (5-2) = 6$ grados de libertad.	71
24	El presupuesto de flujo de caja incide en el plan de inversiones en las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.	74
25	Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la tabla 24.	75
26	Resultados Descriptivos y la Tabla de Contingencia de orden 3x3 para la prueba Chi cuadrado con $(4-1) (5-2) = 9$ grados de libertad	78
27	Los objetivos financieros inciden en las metas empresariales en las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.	80
28	Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la tabla 27.	82
29	Resultados Descriptivos y la Tabla de Contingencia de orden 3x3 para la prueba Chi cuadrado con $(4-1) (5-2) = 9$ grados de libertad	84

Nro.	INDICE DE FIGURAS	Pag.
1	Crecimiento anual del PBI y el PBI del sector construcción	3
2	Distribución MYPES 2019	6
3	Políticas financieras a largo plazo	19
4	Políticas financieras a corto plazo	20
5	Etapas de la planeación	21
6	Alfa de Cronbach	41
7	¿En su opinión es importante que las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías empiecen su proceso de planeación financiera con la proyección de las unidades a vender?	46
8	¿Cree usted que el valor de venta unitario proyectado en el periodo debe tomar en cuenta las condiciones del mercado de las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías?	47
9	¿Considera usted importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, deben incorporar los ingresos de operación y otros ingresos dentro del flujo de caja?	48
10	¿En su opinión las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías deben incorporar provisiones de proveedores, gastos de personal, tributos y otros egresos de operación en los egresos de caja proyectados en el flujo de caja?	49
11	¿Cree usted que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, deben tener como objetivo incrementar su nivel de EBITDA periódicamente?	50
12	¿En su opinión es importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías apliquen el análisis “Dupont” para calcular la ratio ROE?	51
13	¿Considera usted importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías incluyan en su planeación financiera los efectos de la pandemia?	52

14	¿Cree usted que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías deben calcular con la debida anticipación su nivel de inventarios para los próximos 6 meses?	53
15	¿En su opinión el área financiera de las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías debe revisar su política comercial para tener un adecuado nivel de cuentas por cobrar?	54
16	¿Cree usted que el área financiera de las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías debe contar con una política para sus inversiones de sus excedentes de corto plazo?	55
17	¿En su opinión las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías debe elaborar un plan de inversiones de largo plazo?	56
18	¿Considera usted importante que las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías implementen un plan de marketing digital para aumentar su participación de mercado?	57
19	¿Considera usted que las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, debe aumentar periódicamente su productividad empresarial?	58
20	¿En su opinión las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías debe elaborar un plan de inversiones de largo plazo?	59
21	Gráfico de la región de aceptación de la hipótesis principal	64
22	Relación entre la variable X (Planeación Financiera) y la variable Y (Toma de decisiones)	66
23	Gráfico de la región de aceptación de la hipótesis secundaria (a)	71
24	Relación entre el indicador X1 (Proyección de ventas y Y1 (Capital de trabajo)	73
25	Gráfico de la región de aceptación de la hipótesis secundaria (b)	77

26	Relación entre el indicador X2 (Presupuesto de flujo de caja) y el indicador Y2 (Plan de inversiones)	79
27	Gráfico de la región de aceptación de la hipótesis secundaria (c	84
28	Relación entre el indicador X3 (Objetivos financieros) y el indicador Y3 (Metas estratégicas)	86

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se realizó con la finalidad de demostrar que las MYPES del sector comercial en el Perú han sido y es uno de los más importantes en la economía de nuestro país, lo cual se refleja en el índice económico del PBI. Por ello, es importante que tanto el Estado como las empresas privadas que operan dentro del sector, tengan un cuidado adecuado de cómo se desenvuelven dichas empresas y cómo aportan a la economía del Perú. Por parte del estado, que sea un buen fiscalizador y que esté consciente de las necesidades que puedan afrontar estas organizaciones, y por parte de las empresas comerciales, que sepan determinar una buena planeación financiera y adecuada para asegurar su permanencia en el mercado.

Por este motivo, la investigación buscó determinar la incidencia de la planeación financiera en la toma de decisiones de las empresas del sector comercial, rubro ferreterías. Este sector en particular ha sido uno de los más golpeados por la reciente pandemia, debido a las restricciones estrictas que dio el estado por su incapacidad de atención a la crisis sanitaria que se ha venido enfrentando.

Una adecuada planeación financiera siempre ha sido un reto para el crecimiento de las empresas, ya que es muy difícil proyectar (en términos cuantitativos), las ventas que estos esperan obtener y los presupuestos estimados para lograrlos.

Aquí encontramos un inconveniente bastante usual para el uso de esta herramienta; siendo la incertidumbre un riesgo que deben afrontar las empresas.

Esto se puede ver reflejado en que muchas veces las empresas suelen tener proyecciones que, a la larga, es difícil cumplir debido a que no tienen en

consideración la factibilidad de los recursos; ocasionando que tengan problemas para tomar decisiones que garanticen los resultados esperados.

Por tanto, la investigación buscó determinar la incidencia de la planeación financiera con la finalidad de tener un buen juicio al tomar decisiones en las empresas comerciales, rubro ferretería en el distrito de Santa Anita.

Tomar decisiones bajo un estudio previo, permitirá a la entidad, elegir el mejor camino a seguir según las diferentes alternativas y opciones con las que cuente la organización.

Se debe señalar que, a través del objetivo general se llegó a determinar qué la planeación financiera incide en el proceso de toma de decisiones en las empresas comerciales, rubro ferretería en el distrito de Santa Anita, en tanto los objetivos específicos permitieron analizar la incidencia de la proyección de las ventas en el capital de trabajo, evaluar si el presupuesto de flujo de caja incide en el plan de inversiones y por último, validar la incidencia de los objetivos financieros en las metas empresariales.

Es importante señalar finalmente que la investigación fue del Descriptivo, Propositivo, en tanto tuvo un diseño No experimental, y cuyos resultados nos indican con total exactitud que la propuesta es totalmente viable de aplicarse.

Palabras claves: Planeación Financiera, Toma de decisiones

ABSTRACT

The present research was carried out to demonstrate that the commercial sector in Peru has been and still is one of the most important in Peru's economy, which is reflected in the most relevant indices, such as the PIB. Therefore, it is important that the state and the private companies that operate within this sector, they both sides need to be careful of how they unfold and contribute to the Peruvian economy. From the government side, it's really important that it'd be a good inspector and to be aware of the needs that these companies might face to. And from the companies' side, they have to have a good financial plan appropriate to the objectives they expect to achieve.

For this reason, the research looked for determinate the incidence of the financial planning in the decision making in MYPES companies of commercial sector, hardware store. This sector has particularity been one of the most damaged for the pandemic, due to the strict restrictions that the state had to apply as it was incapable to attend the health crisis that the world has been facing.

An appropriate financial planning has always been a dare to the companies' development, this is because it's really hard to project (in quantity terms), the number of sales they expect to obtain and the estimated budgets to achieve them.

Here we find an inconvenient very usual for the use of this financial tool, being the uncertainty a risk the companies have to take.

It can be reflected in that, sometimes the MYPES have lack of plans that within time; causing that the companies have difficulties to take right decisions to fulfill the expected results.

This research looks for determinate the incidence in the financial planning direct to obtain a good judgment to take decisions in the MYPES of commercial sector of hardware of Santa Anita district.

A good decision will allow choose the best way to follow according to the different options and operations that the organization has.

It should be noted that through the general objective it was possible to determinate the financial planning is related to the process of decision making in the commercial companies of hardware of Santa Anita district; meanwhile the specific objectives allowed to analyze the incidence of the sales projection in the working capital, to evaluate if the cash flow budget affects the investment plan, and finally, to valid the incidence of the financial objectives in the business goals.

It is important to note finally that the research was descriptive, prepositive, while it had a non-experimental design, and the results of which tell us with complete accuracy that the proposal is completely viable to be implemented.

Key words: Financial planning, decision making

INTRODUCCIÓN

Las empresas del sector comercial, rubro ferreterías, han sido un motor del dinamismo de la economía peruana durante mucho tiempo. Inclusive, en tiempos de pandemia, se pudo observar estadísticamente un porcentaje de insatisfacción en el mercado, por el decrecimiento de la producción de artículos de ferretería, el cual relacionaba tres sectores importantes para el PBI (Comercio, industria y construcción).

El presente trabajo está enfocado en las micro y pequeñas empresas que se encargan de comercializar los productos ferreteros en el distrito de Santa Anita.

A pesar de que estas empresas tengan mucho dinamismo en la economía peruana, una parte del sector, está conformado por familias o personas que no siempre han tenido una formación relacionada con las finanzas; siendo algunas de sus decisiones basadas más en la intuición, poniendo en riesgo su estabilidad dentro del mercado. Esta falta de planeación financiera repercute en una medida de decisiones poco adecuadas para el contexto de las empresas, generando gastos innecesarios y un nivel de endeudamiento alto.

Es importante destacar que la investigación permitió determinar si la planeación financiera incide en la toma de decisiones, ya que al tener un plan elaborado con todos los ingresos que espera obtener la empresa y los desembolsos necesarios para sus operaciones, las MYPES van a tener una mejor planificación que les permita tomar mejores decisiones con la finalidad de alcanzar sus objetivos, y tener los recursos necesarios para determinados proyectos, inversiones y mejor manejo de éstas.

En el Perú más del 90% de las empresas son MYPES, lo que significa que son un porcentaje importante del mercado, teniendo en cuenta que el rubro de ferretería está ligado a tres sectores muy importantes, debería tenerse en consideración un plan financiero que asegure una toma de decisiones orientada a la maximización de beneficios económicos.

Por lo que el presente trabajo tiene 6 capítulos:

Primer Capítulo: Se plantea la descripción de la realidad problemática, formulación de los problemas; los objetivos de la investigación, la justificación de la investigación, las limitaciones y la viabilidad del estudio.

Segundo Capítulo: Se aborda el marco teórico, los antecedentes de la investigación, las bases teóricas de las variables en estudio, definiciones de términos básicos.

Tercer Capítulo: Se ha abordado la formulación de hipótesis y finalmente la operacionalización de variables.

Cuarto Capítulo: Se aprecia la metodología utilizada como el diseño de la investigación, población y muestra, técnicas de recolección de datos, técnicas para el procesamiento y análisis de la información y los aspectos éticos.

Quinto Capítulo: Se plasman los resultados del trabajo de campo con la aplicación de las encuestas y la contrastación de hipótesis determinados en SPSS.

Sexto Capítulo: Contiene la discusión, las conclusiones y recomendaciones que establecieron aportes emergentes al trabajo de investigación.

Finalmente se presentan las fuentes bibliográficas y anexos correspondientes.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la Situación Problemática

Actualmente el mundo se encuentra en una fase de recuperación de lo que fue una de las pandemias con más impacto en la historia, puesto que, desde hace tiempo, no se descontrolaba un virus a tal grado de esparcimiento. Si bien es cierto la globalización causó que la brecha y distancias entre los países fuese más corta; este intercambio de personas alrededor del mundo ya sea por motivo de trabajo, estudios, turismo, entre otros: propició una expansión del virus; siendo el Perú no ajeno a esta crisis sanitaria. A pesar de que el Perú era uno de los países con más estabilidad económica en la región, fue uno de los países más golpeados.

De acuerdo con un estudio realizado por el Banco Mundial, esto se debe mayormente a la informalidad, al hacinamiento en los hogares, y la incapacidad del Estado para poder cubrir servicios básicos; además de las condiciones deplorables en la que se encontraban las infraestructuras del sector salud y su limitada capacidad de atención.

Debido a esta última y como respuesta ante el nuevo virus que llegó a inicios del 2020, el Perú tuvo que implementar una de las cuarentenas más estrictas de Latinoamérica, lo cual, de acuerdo al Banco Mundial, ocasionó un descenso del PBI de 11.1% en el 2020, afectando primordialmente la tasa de empleabilidad y los ingresos para las personas más pobres.

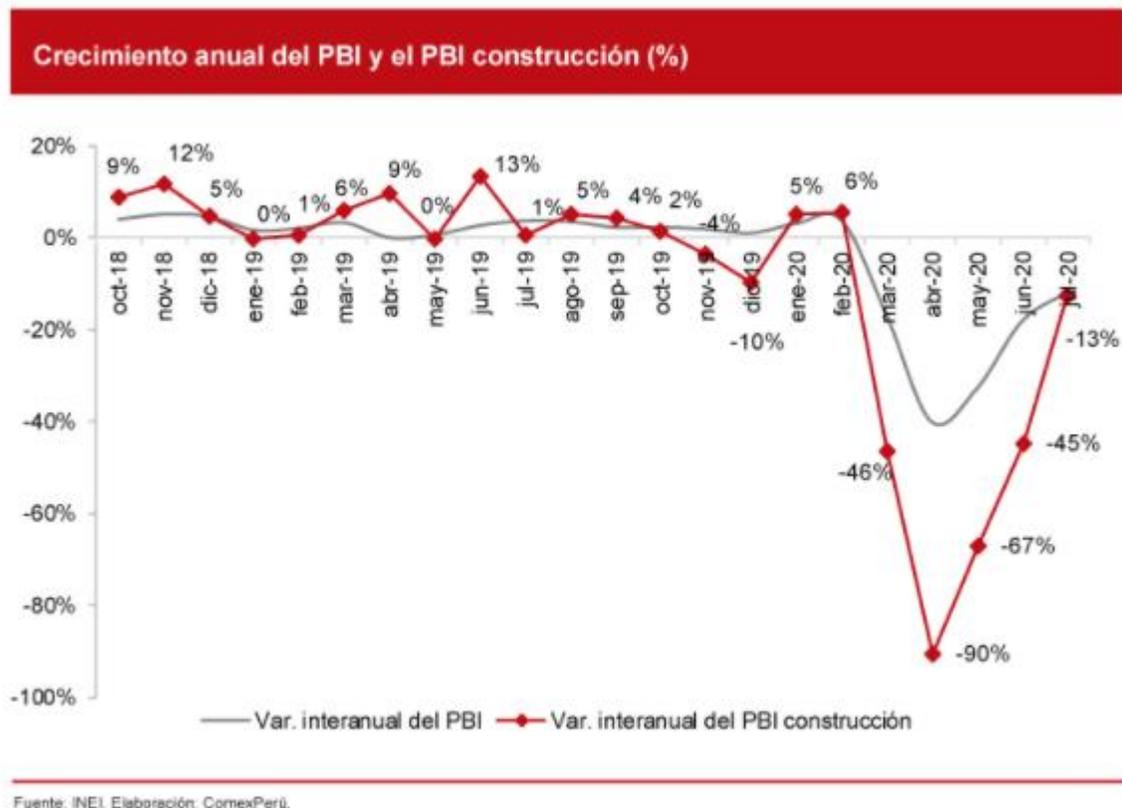
Anteriormente, el Perú durante las últimas décadas estaba posicionado como uno de los países con más crecimiento económico en comparación a sus vecinos suramericanos, gracias a los determinados sectores que cuentan con la mayor cuota de participación en la producción anual de bienes y servicios; entre ellos el industrial, el de hidrocarburos y minería.

A pesar de lo que comúnmente se cree, los sectores previamente mencionados son los pilares de la economía peruana; sin embargo, ciertos estudios demuestran que la relevancia del sector comercial en la Producción Anual de Bienes y Servicios (PBI) es significativa; llegando a ser, de acuerdo con lo reportado por la Cámara del Comercio de Lima (CCL), un representante de alrededor del 10% del PBI. Siendo a su vez, una suma importante para la generación de empleo.

Según el Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la Sociedad Nacional de Industrias (SIN), durante los primeros meses del año 2021, la industria manufacturera acumuló un crecimiento del 39.3% debido al levantamiento de las medidas restrictivas que se había tenido previamente. Adicional a ello, el sector comercio creció en un 31%, seguido por minería 18.3%, electricidad con 12.4%, el sector transporte por 9.2%, entre otros.

Un aspecto del sector ferretero, es que no solo se incluye en el sector comercial; sino también que está relacionado fuertemente con el sector construcción, que es el que se encarga de establecer el nivel de demanda.

Figura N°1: Crecimiento anual del PBI y el PBI del sector construcción



En la figura 1, podemos notar, la caída del PBI del sector construcción ha sido insostenible desde marzo y una de las mayores con respecto al PBI total, con un pico en abril del 2020 del (-90%). Con esto se evidencia de que el sector construcción es uno de los más dinámicos de la economía, sobre todo porque tiene un efecto multiplicador en el PBI total, eso ha logrado que se haya recuperado de ese descenso abrupto en el 2020.

De acuerdo con Rosmery Quintero, presidente del gremio de los microempresarios, ACOPI; el sector ferretero es la resiliencia frente a las crisis. Muchas personas están aprovechando para arreglar sus viviendas; al pasar más tiempo en casa, pueden darse cuenta de las reparaciones que necesita y de esa manera reactivar el comercio. La misma afirma, que a pesar de que la recuperación no será rápida, como la mayoría esperaba, al pasar el segundo semestre del 2021 se ha evidenciado una recuperación en este sector.

Según el informe presentado por COMEX, en el 2019 las micro y pequeñas empresas representó el 95% de las empresas peruanas y a su vez, empleó el 47.7% de la PEA, dando así un equivalente crecimiento del 4% en el empleo. Sin embargo, la mayor parte de ellas no cuentan con una buena competitividad, ni con beneficios laborales.

De acuerdo a la SUNAT, su informalidad asciende al 84%, dicha cifra se mantiene hace 10 años y que, lamentablemente por la coyuntura actual estas cifras sigan en aumento. Por otro lado, resalta que el bajo desempeño en los negocios se debe a que, el 74% no lleva un registro de las cuentas, el 66% de trabajadores son familiares no remunerados y no se encuentran afiliados a ningún sistema de pensión, además de las largas horas no reconocidas. Con lo que se puede concluir, que tampoco cuentan con una planeación financiera adecuada para prever estos escenarios.

Dicho escenario se ha vuelto recurrente en las micro y pequeñas empresas, lo cual los limita a crecer ya que no tienen una educación financiera y tributaria óptima, perjudicando tanto al Estado por parte de la recaudación y a los trabajadores, con condiciones laborales inadecuadas.

La mayoría de estudios considera que los responsables de la administración de las MYPES comerciales del sector ferretero, no cuentan con un proceso eficiente de toma de decisiones, debido a que estas empresas no usan la planeación financiera como herramienta de planificación; se sabe que la mayoría de pequeñas y medianas empresas están formadas por personas o familias con oficio o profesiones que muchas veces difieren de las ciencias económicas, haciendo que estas empresas vean estas herramientas como algo innecesario.

De la investigación realizada se ha identificado que estas empresas en su mayoría al no utilizar la Planeación financiera carecen de:

1. Proyección de sus ventas para los próximos meses.
2. Presupuesto de Flujo de caja periódico
3. Objetivos financieros en términos de gestión y rentabilidad

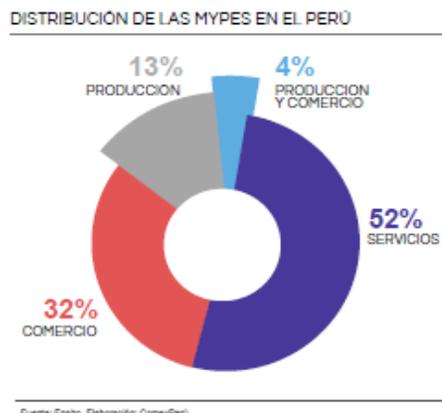
La ausencia de reportes como los indicados en el párrafo anterior no permite a esta clase de MYPES desarrollar un buen proceso de toma de decisiones lo que implica una falta de información relevante como puede ser:

1. Nivel de capital de trabajo en lo relacionado a las mercaderías que comercializa
2. Plan de Inversiones de corto y largo plazo
3. Metas estratégicas para conseguir un crecimiento sostenible en el largo plazo.

Actualmente, tan solo en el primer trimestre, a nivel nacional se dieron de baja 8 mil 87 empresas, que cesaron definitivamente sus actividades, de acuerdo a lo reportado por el INEI, lo que representó una reducción de 73.2% con respecto al año anterior.

Es importante hacer un hincapié de la importancia de planeación financiera para las MYPES de este sector, donde vendría a ser un pilar primordial para que las empresas puedan tomar decisiones estratégicas que garanticen su éxito y recuperación; de acuerdo con Núñez, A. (2020); “La planificación financiera es una herramienta clave de la gestión financiera que comprende y otorga control, mejora el proceso de la toma de decisiones, así como el nivel de logro de objetivos y metas organizacionales”; entonces podemos asegurar que la planeación financiera es un aspecto de gran significancia al momento de la toma de decisiones por parte de la gerencia, ya que permite un campo visual más amplio de lo que se necesita para poder lograr los objetivos de la organización, y las medidas de control necesaria para que dichas decisiones sean cumplidas con éxito y sus resultados perduren en el tiempo.

Figura N°2: Distribución MYPES 2019



Con esta herramienta, se espera mejorar el desempeño del sector comercial, ya que, un estudio realizado por COMEX, al segmentar a las MYPES por sectores, en la figura 2, se evidenció que el 32% de las MYPES corresponden al sector comercial, como se puede observar en el gráfico anterior, siendo una participación considerable en el mercado.

El problema fundamental que se plantea en el presente trabajo de investigación es que la mayoría de MYPES, en caso particular, enfocándose en las MYPES del sector ferretero, presentan un corto periodo de funcionamiento, declarándose insolvente o incapaz de cumplir con sus funciones y obligaciones a los dos años, en la mayoría de los casos. O, adicionalmente, que estas sigan operando de manera informal sin ningún tipo de planeamiento, ni condiciones adecuadas para los trabajadores. Por ese motivo, se espera que el planeamiento financiero oriente la toma de decisiones por la gerencia o el encargado de la gestión de estas MYPES, para poder disminuir el número de estos casos.

En el distrito de Santa Anita, existen 23 establecimientos de negocios conocidos como micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro ferretero; sin embargo, no se puede asegurar que la totalidad de ellas cuenten con una planeación financiera, la cual abarca un rol imprescindible, ya que muestra un anticipo de los resultados que genera la empresa, lo cual permite facilitar la toma de decisiones; es por ello que se

hace la presente investigación, con el fin de determinar ¿De qué manera la planeación financiera incide en el proceso de toma de decisiones de las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, en el distrito de Santa Anita, 2020-2021?

a) Delimitación espacial

El ámbito donde se desarrolló la investigación es en las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita.

b) Delimitación Temporal

El periodo comprendido del estudio corresponde a los años 2020 y 2021.

c) Delimitación Social

Las técnicas de recojo de información se aplicaron a las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita.

d) Delimitación Conceptual

• **Planeación Financiera**

Moreno (2002)

“La planeación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en el futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia de cómo se hizo. La planeación financiera a través del presupuesto dará a la empresa una coordinación general de funcionamiento”. (p.419)

- **Toma de Decisiones**

De acuerdo con lo que nos mencionan diversos autores, la toma de decisiones es un punto crucial para la distribución de actividades, responsabilidades, la determinación del orden jerárquico entre otros. Muchos estudios de administración, y sobre la gestión de empresas, nos indican que el éxito de las grandes empresas radica en que pueden identificar a los individuos con las capacidades que exige el puesto, aquí encontramos un sinfín de habilidades ya sean duras o blandas. En el caso de las empresas que se dedican al sector ferretero, utilizan estas habilidades para poder hacer gestión de sus recursos. Lamentablemente, como se ha explicado con anterioridad, muchas de estas personas suelen basarse en conocimientos empíricos y experiencia, lo cual, a pesar de tener un grado de efectividad, no siempre asegura que los resultados sean mejores.

De acuerdo con Pilar, J. tenemos lo siguiente:

“Tomar decisiones es una actividad tan cotidiana y antigua que pocas veces nos detenemos a reflexionar sobre ella. Cuando tenemos que decidir sobre situaciones futuras, desconocidas e inciertas, muchas veces lo hacemos al azar (...). Dos elementos que distinguen lo que llamamos tiempos modernos del resto de ellos millares de años de historia de la humanidad, son el estudio y el dominio de riesgo” (p.19)

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema Principal

¿De qué manera la planeación financiera incide en el proceso de toma de decisiones de las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021?

1.2.2. Problemas Específicos

- a) ¿En qué medida la proyección de las ventas incide en el nivel del capital de trabajo en las MYPES comerciales del rubro ferretero?
- b) ¿De qué forma el presupuesto de flujo de caja incide en el plan de inversiones en las MYPES comerciales del rubro ferretero?
- c) ¿De qué manera los objetivos financieros inciden en las metas empresariales en las MYPES comerciales del rubro ferretero?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo Principal

Determinar si la planeación financiera incide en el proceso de toma de decisiones de las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.

1.3.2. Objetivos Específicos

- a) Analizar si la proyección de las ventas incide en el nivel del capital de trabajo en las MYPES comerciales del rubro ferretero.
- b) Evaluar si el presupuesto de flujo de caja incide en el plan de inversiones en las MYPES comerciales del rubro ferretero.
- c) Validar si los objetivos financieros inciden en las metas empresariales en las MYPES comerciales del rubro ferretero.

1.4. Justificación de la Investigación

1.4.1. Justificación

El principal motivo para el desarrollo de este tema es la necesidad que tienen las empresas por gestionar sus actividades de forma preventiva para poder lograr sus

objetivos planificados, ya que se evidenció a través de muchas fuentes de información, que una parte de los gestores de las empresas MYPES enfocadas en el rubro de ferretería, no cuentan con una planeación financiera sólida, los conocimientos y la capacidad para poder obtener fondos económicos necesarios para su correcta utilización en el desarrollo de las actividades conlleva a que la mayoría de estas empresas no tengan estabilidad, no cuenten con los beneficios que ofrece el gobierno a las empresas formales y las condiciones adecuadas para sus trabajadores. Siendo al final este desorden y falta de preparación el principal factor de su poca perdurabilidad en el tiempo.

1.4.2. Importancia

El presente trabajo de investigación posee un alto nivel de importancia ya que causará un impacto positivo dentro de las MYPES, pues les permitirá tomar medidas que corrijan o mejoren la actuación organizacional de la empresa. Esto aumentará considerablemente a que las empresas tengan en cuenta, prever un plan financiero, lo cual como efecto colateral hará que sean más formales, beneficiando de esta manera al fisco, a la misma empresa porque tendrá más oportunidades de crecimiento y a los trabajadores, con salarios acordes al mercado. Esto permitirá que las personas a cargo de las MYPES cuenten con una guía o ejemplo de los beneficios de contar con un plan financiero; siendo favorecedor para todos los grupos de interés involucrados.

1.4.3. Viabilidad de la Investigación

La elaboración de esta investigación se considera viable porque se ha contado con la asesoría de profesionales especialistas en la elaboración y desarrollo de trabajos de investigación. Además, se ha tomado en cuenta la disponibilidad de recursos humanos, financieros y materiales que se requiere para llevar a cabo un trabajo de investigación.

1.5. Limitaciones

El presente trabajo de investigación se desarrolló a través de las diferentes áreas que manejan la información contable y presupuestal, debiendo mencionar que las limitaciones encontradas en el desarrollo del trabajo se refieren a que al acceso de información fue restringida, motivo por el cual consideramos que nuestra información requirió de un mayor esfuerzo para desarrollarla en forma adecuada.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Nacionales

Ticona (2018), en su tesis “Planificación financiera y su relación con la rentabilidad en las ferreterías del distrito de Los Olivos, periodo 2017” para obtener el título profesional de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo, nos menciona la importancia de ejecutar la planeación financiera dentro de las organizaciones, pues muestra un anticipo de los resultados que genera la empresa, permitiendo facilitar la toma de decisiones que permitan garantizar la estabilidad de la empresa ya que al formular nuevas propuestas o cambios evolutivos, la empresa sabrá con qué dispone o lo que le hace falta, evitando tomar una decisión empírica. Asimismo, menciona que el sector ferretero se ve afectado en su desarrollo y competitividad, debido a los constantes cambios tecnológicos, la dificultad de acceso a financiamiento y la ausencia de capacitación financiera para obtener rentabilidad. Por lo que se ha observado en el mercado ferretero la ausencia de la planificación financiera puesto que trabajan empíricamente, lo que ocasiona que tomen decisiones erróneas conllevando a grandes pérdidas y la falta de rentabilidad, afectando su sostenibilidad en el tiempo. Finalmente, la autora enfatiza que la planeación financiera es una importante herramienta que permite articular con otras actividades económicas generando desarrollo económico y se puede obtener una rentabilidad que permita a la empresa subsistir en el tiempo al existir diversos modelos sobre la planeación financiera que pueden ser empleados en las empresas ferreteras según sus necesidades y recursos.

El objetivo de la investigación de la tesis mencionada es determinar si la planificación financiera se relaciona significativamente con la rentabilidad en las ferreterías del distrito de Los Olivos. La metodología de investigación empleada fue tipo de estudio básico, nivel de investigación descriptiva correlacional, y el diseño no experimental.

El argumento presentado nos ha servido para demostrar que la planeación financiera es fundamental para prever y afrontar diferentes escenarios que se presentan día a día; por ejemplo, en el caso de las ferreterías del distrito de Los Olivos, carecen de capacitación financiera para obtener rentabilidad. Esto surge porque no cuentan con herramientas gerenciales que permitan proyectar los recursos de forma eficiente, implementando estrategias que permitan lograr los objetivos financieros de la empresa.

Dávila (2018), en su tesis “Planificación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa A&M consultoría y construcción, Chiclayo 2018” para optar el título profesional de Contador Público de la Universidad Señor de Sipán, expone que la empresa A&M Consultoría y Construcción, no tiene una debida planificación financiera implementada, lo que conlleva a que ésta sea ineficiente por no contar con información financiera, por ello implementó parámetros pertinentes con la finalidad de que cada una de las actividades que tengan que realizar, sean planificadas y que deberán comprender los análisis de costos, de gastos, de producción, de planificación, de inversiones, de adquisiciones, de almacenamiento, de requisiciones, de ventas, de facturación, de créditos, de cobranzas y de las demás actividades que tengan relación tanto con el personal operativo como administrativo.

Como conclusión principal del estudio fue que la empresa no ha venido implementando la planificación financiera ya que hasta donde comentaron sus propietarios y el gerente general es que la gestión se basa en objetivos establecidos y según la observación que hacen de sus operaciones y del mercado, más no evalúan las necesidades internas del negocio.

En el caso de las empresas MYPES, del sector comercial, rubro ferreterías del distrito de Santa Anita es indispensable que la planeación financiera éste presente en el proceso de toma de decisiones de toda dirección, en el cual se describirán las actividades económicas y se asignarán los recursos necesarios para el funcionamiento de la empresa. El objetivo más importante de la planeación es permitir desarrollar un marco para una oportuna toma de decisiones, un claro

ejemplo es que mediante el flujo de caja futuro se puede optimizar la asignación de los recursos de la empresa.

Tiiwijam (2018), en su tesis “Toma de Decisiones para la mejora en la rentabilidad de la empresa CESCAGE ORIÓN S.R.L., Jaén 2017” para optar el título profesional de Contador Público de la Universidad Señor de Sipán, expresa que parte de la problemática es que la contabilidad es externa por lo que no se puede tener un buen control de ésta, conllevando a que no se emitan los reportes a tiempo perjudicando los resultados de la empresa al no contar con un adecuado proceso de toma de decisiones.

Por lo que se concluyó que al conocer la situación real económica financiera se puede tomar decisiones oportunas que contribuyan al desarrollo económico de la empresa, lo cual se evidenciará en la rentabilidad.

La contabilidad es un factor importante al momento de la toma de decisiones, al igual que la empresa mencionada, las MYPES ferreteras no cuentan con estos reportes, informes y análisis de datos que permitan tomar decisiones más ajustadas a la necesidad de la empresa. No habiendo una correcta gestión de funciones, las MYPES pierden oportunidades de rentabilidad y crecimiento.

2.1.2. Antecedentes Internacionales

García (2014) en su tesis titulada “Importancia del análisis de la información financiera para la toma de decisiones de inversión (México)- Tesis para obtener el título de Licenciado en Contaduría.”: Nos menciona que un punto clave que las empresas suelen olvidar es la toma de decisiones, independiente del sector al que pertenezcan, es decir, si se trata del sector industria, comercio, servicios, etc.; toda empresa debería poder tomar las decisiones correctas para poder asegurar su éxito. Hay que tener en cuenta que esto es aplicable tanto para las grandes empresas como para las empresas medianas y las más pequeñas (MYPES), en donde una mala decisión o la mala utilización de los recursos podrían perjudicar a la entidad.

El autor enfatiza que la toma de decisiones no es algo que se tome a la ligera, ni debe basarse en corazonadas, puesto a que hay muchos recursos e inversión en juego, por lo que cada toma de decisiones debería ser altamente evaluado desde

todos los aspectos posibles y sus riesgos por parte de la gerencia, para lo cual se debe hacer un análisis adecuado de la situación de la empresa y lo que espera lograr.

Para estas tomas, también se debe analizar y observar tanto los factores externos como el funcionamiento interno de la organización; en el caso de las MYPES del sector ferretero del distrito de Santa Anita, podemos ver que la mayoría de estos negocios son formados en ambientes familiares, y aunque esto puede tener aspectos muy positivos, por lo general, causa varios conflictos al momento de la toma de decisiones; aún más si no se tiene el conocimiento necesario para dirigir un negocio. Por este motivo las MYPES en el Perú, tienen un periodo de vida de 2 años, que es hasta donde llegan antes de declararse insostenibles.

Castro (2020) en su tesis titulada “La Planificación Financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Bluecorp SA (Ecuador)- Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial”: Nos pone en evidencia que la Planeación estratégica y Financiera es de vital importancia realizarla en todo momento de la empresa. Es decir, como la empresa, por así decirlo, tiene vida propia, y existe un ciclo con situaciones y escenarios por la que pasa; por ese motivo la planeación financiera no debería ser estática, sino que debería estar en constante cambio y ajustarse a la realidad y necesidades de la empresa. Así sea una empresa que ya cuenta con solidez y un plan establecido, es importante que pueda ser cambiado de acuerdo a su contexto, esto ayudará a una toma de decisiones estratégicas en el ámbito económico-financiero.

También hace hincapié que es un requerimiento necesario, saber en qué se utilizarán los recursos económicos de la empresa, y cuánto va a costar. Esto ayudará a marcar un camino de hacia dónde quiere llegar la empresa, y cómo es lo que se logrará.

En el caso de las empresas MYPES del distrito de Santa Anita, estas al no presentar un plan de negocio, por lo general, en un ambiente cambiante, puede generar inconvenientes. Por ejemplo, en el año 2019 que salió el COVID, muchos negocios fracasaron, a pesar de que esto supuso un incremento en la demanda, debido a que

las personas estaban más tiempo en casa y podían darse cuenta de las necesidades de ésta (en el ámbito de construcción y reparación); sin embargo, muy pocas pudieron convertir el negocio en un sistema de delivery (envío) para hacer frente a las medidas restrictivas que impuso el gobierno.

Guerrero - Urbina (2015) en su tesis titulada “Análisis de la planeación financiera a la empresa H Y J S.A. para la toma de decisiones estratégicas en el periodo 2014-2015 (Nicaragua)- Seminario de Graduación para optar el título de Licenciada en Contaduría Pública y Finanzas”: Las autoras definen la planeación financiera como una herramienta (conjunto de métodos o instrumentos), con el fin de disminuir los riesgos que a los que está expuesta la entidad. Esto también aporta a que se aprovechen todas las oportunidades comerciales que pudiesen aparecer en el transcurso del desarrollo de las actividades económicas.

Dicha herramienta se basa en aprovechar los recursos que tiene la empresa; de manera a qué se proyecta cómo utilizar los recursos que posee y los resultados en los plazos establecidos. Por eso, se debe determinar de manera exacta la fuente del financiamiento y su aplicación para la consecución de objetivos en el corto y largo plazo.

A medida que se vaya realizando el informe, es relevante que el administrador financiero o el encargado de realizar el plan financiero, pueda identificar los problemas que se puedan presentar y darle solución en el proceso de planeación, con esto se asegura de que al final, esta herramienta esté lo más ajustado a la realidad y en base a ella se puedan tomar las decisiones correctas.

En el caso del rubro ferretero, tienen un punto a favor, es que los productos son no perecibles o tienen una fecha de caducidad mayor a otros productos, como por ejemplo los productos alimenticios. Esto ayuda a que no haya muchas mermas, pero también es un punto en contra ya que se pueden acumular stocks. Por ese motivo en el plan financiero de las empresas MYPES de Santa Anita deben prever los productos con mayor demanda en el sector y como satisfacer esa demanda.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Planeación Financiera

2.2.1.1. Marco Histórico

Su historia remota a la década de los 70 del siglo XX, creado en Estados Unidos por profesores de la Universidad de Harvard. Surgió por la necesidad que tuvieron muchas empresas al ejercer control sobre los elementos relacionados con el estado financiero.

Anteriormente, la dirección general ocupaba su máxima atención en la producción; la cual fue evolucionando desde la manufactura artesanal, hasta los procesos de fabricación a gran escala. Una vez que se encontró la solución al problema de producir, la dirección se tuvo que enfocar en la distribución y comercialización de los productos; de tal manera que se empezó a expandir el mercado nacional a internacional. Motivo por el cual, surge el interés por la planeación financiera; pues era fundamental generar, ordenar, planificar y distribuir los recursos con la finalidad de tener en movimiento los subsistemas tanto de producción como los de venta; y a su vez cuando la información contable y análisis, en términos monetarios, resultaron insuficientes.

La importancia de esta herramienta administrativa en el ciclo de gestión empresarial, radica en que su objetivo principal es minimizar el riesgo aprovechando las oportunidades y los recursos financieros, tanto en la proyección estratégica como en los diferentes niveles de toma de decisiones.

La planeación financiera es fundamental para la creación de empresas sostenibles debido a que permite visualizar a la empresa de manera global involucrando las diversas áreas organizacionales en términos cuantitativos con la finalidad de poder intervenir en ellos, logrando un equilibrio económico para poder afrontar los diferentes retos y cambios impuestos por el entorno, siendo éste la base para la toma de decisiones.

2.2.1.2. Bases Teóricas

Por un lado, tenemos el término planeación, el cual es considerado dinámico puesto que es un curso de acción; dicho curso conduce a los objetivos que se deben alcanzar; el cual debe ser previsto, porque existen principios que lo orientan. Asimismo, menciona que la determinación de tiempos y números son necesarios para su realización; lo cual alude que es necesario la cuantificación de tiempos, los recursos ya sean humanos y/o financieros.

La planeación parte de lo más sencillo a lo más complejo: fijar objetivos, ya sean a corto o largo plazo; generar las estrategias, políticas y planes, lo cual involucra a todos los colaboradores de la organización; revisión del rendimiento, de tal manera que se evalúe las mejoras; por último, retroalimentación, para que se pueda redirigir a la organización.

El autor Flores (2015) en su libro análisis financiero para contadores y su incidencia en las NIIF, define a la planeación financiera como un conjunto de procedimientos que implica la proyección de diferentes variables como ventas, costos y gastos, tomando como base diferentes estrategias de producción y mercadotecnia. Además, (...) expresa la forma en que se deben cumplir los objetivos financieros y ver lo que se desea realizar a futuro. (p.141)

En otras palabras, la planeación financiera es elaborar con anticipación los presupuestos de la empresa de tal manera que en un futuro se puedan lograr los objetivos trazados de la empresa. Estos a su vez deben ser analizados para que se pueda comparar lo estimado con lo real.

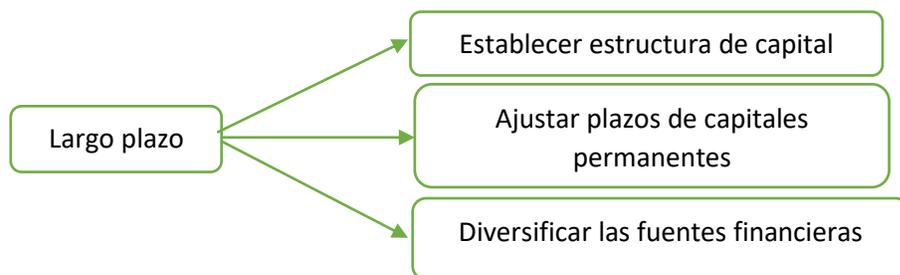
Tipos de Planeación Financiera

Los autores Morales - Morales (2015) en su libro planeación financiera, expresan que, “existen los planes financieros de: largo plazo (financiamiento e inversión) y los de corto plazo, que por lo común se conocen como planes de flujo de efectivo (o tesorería) y los de emergencia. El plan de desarrollo empresarial, es el punto de partida para los demás planes” (p.11)

El proceso de la planeación financiera comienza con los planes financieros a largo plazo puesto a que es la base para formular los planes operativos a corto plazo. Sin embargo, es recomendable que las empresas que estén sujetas a grados altos de incertidumbre operativa, o a ciclos de producción cortos, usen periodos de planeación más reducidos y los revisen de manera periódica para prevenir cualquier tipo de eventualidad que ponga en riesgo a la empresa.

La planeación financiera a largo plazo abarca periodos de 2 a 10 años y refleja el efecto financiero anticipado de la empresa. Sin embargo, la planeación financiera a corto plazo abarca periodos de 1 a 2 años y refleja los resultados que espera obtener la empresa a partir de las acciones que se programen a una fecha próxima.

Figura N°3: Políticas financieras a largo plazo

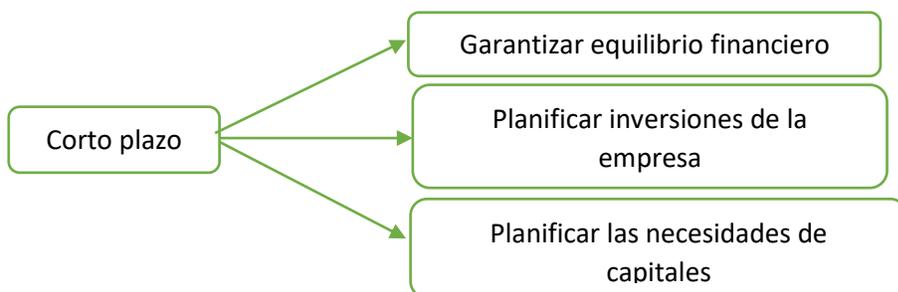


Fuente: Morales Castro, A. y Morales Castro, J. A.

Elaboración propia

El rol más importante de la planificación a corto plazo es la de asegurar la entrada de fondos en cantidad suficiente y a tiempo para poder hacer frente a las obligaciones de pago; también la de recopilar y utilizar la información operacional de manera adecuada con la finalidad de retroalimentar la planificación de largo plazo.

Figura N°4: Políticas financieras a corto plazo



Fuente: Morales Castro, A. y Morales Castro, J. A. (2015).

Elaboración propia

Es importante resaltar que, para poder conseguir los objetivos tanto de corto como largo plazo, se deben establecer determinadas políticas financieras para ambos casos.

Por último, los planes financieros de emergencia deben ser preparados con anticipación de tal manera que se pueda responder ante cualquier eventualidad que se presente. Es importante que la empresa tenga en cuenta este punto de tal manera que pueda evitar ciertos inconvenientes o inclusive riesgos que perjudiquen la actividad operacional.

Proceso de Planeación

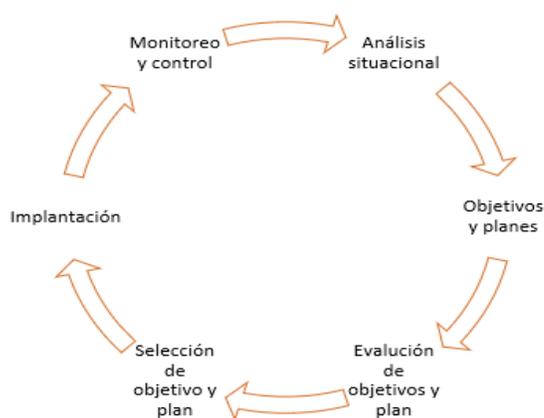
Torres (2015) en su libro planeación y control, menciona que “lo que se conoce como proceso de planeación, es la planeación tradicional que tiene como precursor la planeación empírica. No es un diseño complicado del futuro. Por lo común está planeación la utilizan las empresas micros y pequeñas, con participación del dueño y los trabajadores. En empresas un poco más grandes las decisiones de planeación las toman el dueño y algunos colaboradores”. (p.111)

El proceso comprende seis etapas:

- Análisis situacional: Se estudia el medio en que se desenvuelve la empresa, reúne toda la información presente e histórica para realizar un pronóstico considerando los factores internos y externos.

- Objetivos y planes alternativos: Los objetivos son aquellos resultados que la empresa desea alcanzar y los planes son el medio por el cual se llegará a dicho objetivo.
- Evaluación de los objetivos y el plan: Se debe evaluar tanto las ventajas, desventajas y los efectos de cada objetivo. Así como también se consideran las implicaciones del plan para alcanzar los objetivos de alta prioridad.
- Selección del objetivo y plan: Luego que se evalúan, se elige los que son más viables y factibles.
- Implantación: Es de suma importancia que todos los empleados entiendan y comprendan los objetivos y planes de modo que estén motivados para la implantación.
- Monitoreo y control: El control debe ser continuo y medir los resultados parciales y totales.

Figura N°5: Etapas de la Planeación



Fuente: Torres Hernández, Z. (2015). Planeación y control.

Elaboración propia.

Presupuesto

Narváez (2017) en su libro Presupuestos, lo define como “un análisis sistemático que analiza el futuro y presente de un proceso productivo y financiero de una empresa, calculando los input y output de los recursos, siendo los recursos dinero, tiempo, materiales, uso de maquinaria y de espacio, entre otros. El presupuesto debe entregar como resultados, indicadores financieros, sobre cantidad y costo de recursos requeridos para desarrollo del producto y del proceso productivo, rentabilidad de los productos, utilidades esperadas, flujo de efectivo e indicadores financieros” (p.17)

Es decir, el presupuesto es un plan de acción que se realiza con la finalidad de cumplir la meta prevista; permite ver el comportamiento de la entidad en términos económicos y de esa manera se puede prever y controlar el desarrollo de las actividades en un determinado tiempo con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia. Por ello, es importante que se analicen todos los elementos según las proyecciones de las limitaciones; tales como, capacidad productiva, compradores, capacidad monetaria, dimensión de materiales, entre otros. El presupuesto debe ser controlado y evaluado constantemente.

Por otro lado, Narváez (2017) enfatiza que la importancia del presupuesto se basa en:

- Prever circunstancias inciertas
- Trabajar con rumbo definido
- Planear metas razonables
- Procurar obtener resultados
- Anticiparse al futuro
- Prever el futuro
- Idear un mecanismo para obtener los logros
- Analizar estrategias” (p.18)

El presupuesto brinda un panorama financiero general, lo cual permitirá que la empresa pueda mitigar ciertos riesgos. Asimismo, permitirá captar y controlar los ingresos y ejecutar los gastos de cada año.

Bases para la presupuestación

El autor Pacheco (2020) en su libro Presupuestos un enfoque gerencial menciona que, “para que el presupuesto funcione es importante cuidar los siguientes aspectos:

1. La administración debe saber a dónde quiere llevar a su organización y estar convencido y comprometido con el plan para lograrlo.
2. Monitorear su entorno, tanto interno como externo para que, en forma oportuna, diseñe las estrategias correspondientes.
3. Diseñar e integrar una estructura organizacional acorde con el plan, sus metas, tácticas y objetivos estratégicos.
4. Ubicar sus planes dentro de segmentos de tiempo, pensando siempre en la permanencia y el crecimiento de la organización dentro del largo plazo.
5. Desarrollar un manual de organización administrativo, que incluya un sistema de contabilidad por áreas de responsabilidad.
6. Desarrollo de capacitación presupuestal en todos los niveles, que permita el buen manejo de los recursos de la organización y el cumplimiento de sus objetivos.
7. Seguimiento constante del logro de los planes.”

Con respecto a los puntos mencionados anteriormente, es importante que la administración se comprometa con la organización para el logro de los objetivos, debe usar el criterio al momento de tomar decisiones. Asimismo, la administración debe tener la cultura de analizar su entorno interno y externo, de tal manera que pueda ser cambiante cuando la situación lo requiera. Por otro lado, la estrategia es fundamental para el diseño de la estructura organizacional, la cual debe ser acorde al perfil de la organización.

Los planes deben estar enfocados acorde al diagnóstico actual y del entorno en que se mueve la organización, por ello se debe identificar su razón de ser con la finalidad de asegurar su permanencia en el mercado.

Dentro del manual de organización es importante describir sus características; tales como, sus objetivos, funciones, autoridad y responsabilidad de cada puesto de trabajo. A su vez, debe incluir un sistema contable con la finalidad de reunir datos, y producir información contable bajo distintos puntos de vista

La capacitación presupuestal es vital ya que se debe optimizar los recursos de la empresa con la finalidad de alcanzar los objetivos deseados por ésta misma.

Por último, se debe hacer un seguimiento de los planes planteados y retroalimentarlos cada que sea necesario.

2.2.2. Toma de decisiones

2.2.2.1. Marco Histórico

A mediados del siglo pasado, Chester Barnard, ejecutivo empresario y autor de Las funciones del ejecutivo, importó la palabra toma de decisiones del léxico de la administración pública al mundo empresarial.

Tanto Barnard como teóricos posteriores; tales como, James March, Herbert Simon y Henry Mintzberg establecieron las bases para el estudio de la toma de decisiones gerenciales.

El estudio de la toma de decisiones se basa en un manuscrito de disciplinas intelectuales: matemáticas, sociología, psicología, economía y ciencias políticas.

Para lograr tomar buenas decisiones, las empresas deben tener la capacidad de calcular y gestionar adecuadamente los riesgos asociados a su entorno. Para ello, existe un proceso en el cual como primer lugar se debe identificar y analizar el problema para poder evaluar y elegir la mejor solución a aplicar; y, por último, se debe evaluar los resultados constantemente para su respectiva retroalimentación

2.2.2.2. Bases Teóricas

Los seres humanos, desde siempre hemos tenido que tomar decisiones; no se trata de un concepto nuevo, puesto a que desde que se hagan estudio sobre las tomas de decisiones, más que todo en el ámbito empresarial. El hombre siempre ha estado en constante autorreflexión sobre qué decisiones tomar en base a la cual le convenga más. De acuerdo con Mengua, A., Sempere, F., Juárez, D, y Rodríguez A. (2012) nos dice lo siguiente:

“La capacidad de decidir es la habilidad más genuinamente humana de entre todas ellas. Ningún otro ser conocido puede decidir (...) Ante cualquier evento o circunstancia, la tendencia humana es proclive a ser reactivo en vez de proactivos, es decir, una respuesta inmediata, automática, sin tomar el tiempo necesario para elegir” (p.3)

También nos menciona que para la toma decisiones hay que tener las siguientes facultades:

- Conocimiento de uno mismo y de las propias capacidades y limitaciones
- La contratación de la posible respuesta frente al sistema de valores del decisor y su priorización
- La imaginación
- La capacidad de elegir libremente

Con esto el autor nos da a entender, que la capacidad de tomar una decisión es un proceso cognitivo propio de los humanos, ya que los demás seres vivos actúan primordialmente por instinto, marcando una diferencia con los seres humanos, ya que nosotros tenemos la capacidad de elegir. Sin embargo; en el proceso de elegir, hay que tener en cuenta que la mayoría de nuestras decisiones están marcadas por nuestras propias experiencias y en base a cómo percibimos la realidad.

Por eso, en el caso de las empresas, es necesario que este proceso, o esta función, sean solo facultados por una persona que comprenda la realidad en qué opera la

empresa, además de la experiencia necesaria para poder tomar las mejores decisiones.

Aunque la toma de decisiones es aplicable a cada circunstancia en específica, muchos estudios la han abocado al área administrativa, puesto a que, después de la industrialización, surgieron nuevas teorías administrativas con el fin de mejorar la productividad de las empresas.

Otro punto importante a considerar en la toma de decisiones, es que, de acuerdo al autor anterior, y nos define este proceso como la elección entre una o varias opciones; Crisóstomo, A. y Herrera, R. (2018) nos define la toma de decisiones: " ...como una herramienta de optimización del proceso de selección de subcontratistas, en ésta se incluyen aspectos como: recomendaciones antes del proceso de selección...". (p.28)

También nos enfatiza que "...cuando la toma de decisiones posee múltiples criterios, surgen muchos problemas: cómo definir los pesos de cada criterio, qué dependencia tiene una preferencia sobre otra, qué conflictos existen entre los criterios, entre otros" (p.30)

Dando a entender que en la toma de decisiones siempre habrá dependencias o aspectos que tengan preferencia sobre otro; esta teoría llevada a la práctica se podría ver como el conjunto de problemas o situaciones al que se quiere dar solución; sin embargo, habrá que tener un orden por jerarquía o importancia de qué se debe solucionar primero, y no solo eso, sino también qué dependencia o quién será la persona encargada de tomar dicha decisión.

Lo más importante es que no exista diferencias o desavenencias entre los criterios que se tienen en cuenta al momento de tomar una decisión; por lo que una responsabilidad bien segmentada, y saber qué decisión es tomada por quién, propiciará que se puedan tomar decisiones más precisas.

Al ocurrir esto, estamos categorizando nuestras decisiones en base al nivel de importancia de que deberíamos darle, por dicho motivo, previamente a la toma de

decisiones, debería haber un análisis tanto del contexto interno como del externo en el que se desarrolla el sujeto en facultad de toma de decisiones, en este caso, la misma empresa. La empresa es la que tomará las decisiones, desde un punto de vista centrado, a partir de la gerencia, pero con las delegaciones correspondientes de trabajadores idóneos y capaces de lidiar con la toma de decisiones para cada área en específica.

De acuerdo con Yajure, C. (2015) nos menciona que Harris “plantea que tomar decisiones es el estudio de identificar y selecciona alternativas basados en valores y preferencias del tomador de decisiones... si en una situación específica se deben tomar decisiones en un ambiente en que se tienen múltiples y contradictorias evaluaciones, se está tratando con problemas con múltiples criterios, que deben ser considerados de manera simultánea” (p.256)

Al momento de tomar una decisión es importante que la persona tenga en cuenta las diversas posibilidades que se pudiesen presentar, ya que la toma o preferencia por una posibilidad, descarta las otras, las cuales puedes ser en mayor o menor medida más satisfactorias para la entidad, por eso al momento de evaluar la situación y las medidas a aplicar, es muy importante que se tengan en cuenta todos los factores que influyen en ella. Una comprensión adecuada del entorno interno como externo ayudará a que las decisiones que se tomen sean las que más beneficios económicos generen para la empresa.

Para este tipo de decisiones, a nivel gerencial, existe algo conocido como la proyección o presupuestos, en distintos niveles de categorías. Por ejemplo, podemos encontrar una proyección de ventas, ingresos y gastos que podría tener una empresa. Esa proyección debe estar ajustada a las capacidades de la empresa y poder identificar las medidas que se deben tomar para obtener los resultados esperados.

Por dicho motivo, aunque las proyecciones radican en supuestos y de lo que se espera obtener en el futuro, es importante que dichos estudios se realicen con datos históricos del pasado, siguiendo una tendencia de cómo han estado fluctuando los aspectos que están sujetos a análisis como las ventas, gastos entre otros.

En consideración a lo mencionado previamente, López, D.; Guamán, M. y Castro, J. (2020): nos mencionan que "...la toma de decisiones permite identificar las fortalezas y las oportunidades comerciales de una empresa, sobre todo asumir con responsabilidad las amenazas e incertidumbre de un mercado volátil y cambiante, como el que se observa actualmente... a fin de disminuir la incertidumbre en el proceso de toma de decisiones, el gerente debe poseer información de carácter confiable y oportuna..." (p.397)

Volviendo a enfatizar el análisis que se debe hacer de la empresa. En primer lugar, identificando las amenazas y posibles contingencias que pueden ocurrir en el mercado cambiante. Hay que tener en consideración que el mercado se encuentra en constante evolución, por lo que la decisión y el éxito de hoy, no significa que perdure en el tiempo. Los tiempos cambian, las generaciones, los gustos y modas; por eso que la información que debe tener el gerente o el encargado, debe ser información de primera mano y que sea lo más actual posible. Si se tiene un análisis completo del mercado, se podrán tomar decisiones que favorezcan a la maximización de valor.

Un adecuado análisis de los aspectos que tienen influencia en el sector de la empresa, sobre la cual se toman decisiones, permitirá poder anticiparse a los hechos futuros que puedan ser perjudiciales para la empresa. Aquí encontramos una herramienta que es más utilizada como medida de control; como lo es la matriz de riesgos, sin embargo, puede proporcionar información útil a la gerencia al momento de enfrentar dichas contingencias.

Podemos encontrar que la matriz de riesgos o contingencias ya no muestra una serie de pasos o medidas que deberíamos tomar para prevenir algunos riesgos; no obstante, es importante siempre tener una visión más flexible de lo que está ocurriendo en la empresa, y al momento de tomar decisiones, ser lo más analíticos posibles para asegurarnos que lo que se está haciendo está bien. En otras palabras, no crear un sesgo de lo que ya está preestablecido y siempre ver más allá de lo que se muestra a simple vista.

Esta teoría es confirmada por Jarrín, W. (2016), citando a Pérez y Carballo: “La implantación de un sistema formal de control requiere definir la estructura de responsabilidades de la organización, utilizar un proceso capaz de desencadenar en acciones de ajuste cuando sea preciso y diseñar un sistema de información de objetivos a alcanzar y resultados obtenidos” (p.63)

Entonces, podemos entender la importancia de una designación de funciones y resultados, lo cual ha sido propuesto por varios autores, quienes consideran que es un punto clave para poder reaccionar de manera inmediata ante alguna eventualidad que signifique un riesgo para la empresa.

Aun así, de manera previa se debe tener un plan estructurado de objetivos a alcanzar o los resultados que espera tener la entidad, esto es muy importante en el sentido que, en el desarrollo normal de las operaciones, el sujeto encargado de las decisiones en una determinada área en específico siempre tendrá en cuenta las metas organizacionales; por lo que una decisión que perjudique impida o disminuya la posibilidad de éxito para una meta, será muy poco frecuente o inexistente.

Cabe resaltar que este plan estructurado, no debe ser rígido; sino ser flexible ante los cambios que puedan ocurrir. Por ejemplo, antes de la pandemia, muchas empresas tenían un plan financiero, o una estructura de los objetivos que deseaban lograr y las medidas o herramientas a utilizar para conseguirlo. Sin embargo; ante un nuevo virus del que nadie tenía imprevisto que se desarrolle a tal magnitud como el grado de una pandemia, hubo empresas que se digitalizaron, otras empresas al tener costos operativos altos en infraestructura optaron por vender a domicilio y reducir los espacios donde operaban, ya sea alquilar menos establecimientos o inclusive utilizar nuevos establecimientos a precios más razonable ante una disminución de la economía. Ese tipo de flexibilidad debe estar presente para que la empresa pueda reestructurarse de ser necesario.

Otra toma de decisiones que corresponde a la gerencia y la cuál es donde muchas empresas tienen problemas para poder hacerlo de manera estratégica es al momento de invertir; aquí surge la duda que muchas pequeñas y medianas empresas se plantean, ¿por qué invertir y cómo invertir?, por lo que Lira, P. (2013)

nos responde a las siguientes preguntas: "... ¿en qué invertir?, ¿cómo financiarlo? y ¿cómo administrar la liquidez del negocio? Debe quedar claro que los tres aspectos son igualmente importantes, aunque los dos primeros se desarrollan a largo plazo (...). La administración del capital de trabajo (...) se desarrolla a corto plazo, y busca sincronizar las cobranzas y los pagos para que el negocio nunca se quede sin efectivo". (p.18)

Entonces, es importante que se tenga una cultura financiera, y estar conscientes de que muchas veces para poder ganar, es necesario gastar o en este caso, invertir (desembolsar dinero con el fin de obtener beneficios futuros). El autor nos menciona que es importante invertir, y además también nos sugiere cómo financiar dicha inversión. En este aspecto hay que tener en cuenta que tenemos necesidades de corto plazo y necesidades de largo plazo, por lo que, para financiar el capital de trabajo, la teoría nos dice que el dinero debería venir de fuentes de financiación de corto plazo, y de la misma manera sería para los planes a largo plazo. Aquí también entra otro factor importante, y es cuando se tiene exceso o excedentes de capital, por resultados económicos positivos pasados, es decir, dinero de sobra. Es importante saber que el dinero pierde valor en el tiempo, y que tampoco es rentable o beneficio que la plata se mantenga "perezosa" o improductiva.

Por último, se debe tener en cuenta que la supervisión siempre debe ser constante, no solo es tomar decisiones financieras estratégicas, sino hacer el correcto seguimiento para asegurar de que se logren los objetivos trazados.

2.3. Definición de términos

- **Aumento de la participación de mercado:** Es la métrica que hace referencia al porcentaje de ventas de un negocio en relación con el total de las ventas de sus competidores en un mercado específico.
- **Aumento de la productividad empresarial:** Busca que los recursos sean usados de manera que generen mayores ingresos o producción en un período determinado; mientras más eficaces sean los procesos, mayores son las oportunidades de lograr un crecimiento económico para tu empresa.

- **Contingencia:** Probabilidad de que una cosa suceda o no suceda, especialmente un problema que se plantea de forma imprevista.
- **Dinamismo:** Cualidad de la persona activa y emprendedora que actúa con prontitud, diligencia y energía.
- **Egresos de caja proyectado:** Son operaciones que al llevarlas a cabo producen una disminución de los beneficios económicos que produce dicha operación.
- **Excedentes de capital:** Se refiere al excedente que surge después de la venta de acciones comunes por más de su valor nominal.
- **Flujo de efectivo:** Magnitud contable que se obtiene de la suma de beneficios y amortizaciones, y que mide la liquidez o la rentabilidad de una empresa.
- **Industrialización:** Desarrollo de la actividad industrial en una región o país implantando en él, industrias o desarrollando las que ya existen.
- **Ingresos de caja proyectado:** Son una entrada de dinero por motivo de las actividades que brinda la empresa como servicios y bienes.
- **Inversiones de corto plazo:** Es una inversión que se espera mantener durante 3 años o menos, luego vender y o convertir en efectivo. Ejemplos de inversiones a corto plazo incluyen fondos del mercado monetario, certificados de depósito y bonos a corto plazo.
- **Inversiones de largo plazo:** Son aquellas en las que el horizonte temporal puede llegar a ser de 8-10 años o incluso más, por lo que un inversor se puede permitir asumir más riesgo ya que la variable del tiempo le ayudará a minimizar los riesgos de la inversión.
- **Metas estratégicas:** Son declaraciones de resultados que describen los logros, efectos o consecuencias esperados como resultado de la implantación de más de una estrategia a través de un tiempo relativamente largo, generalmente de más de un año.

- **Nivel de capital de trabajo:** Considera todos aquellos recursos que requiere una empresa para poder operar de forma continua. Básicamente hablamos de lo que comúnmente conocemos como activo corriente.
- **Nivel de cuentas por cobrar:** Es la deuda a crédito que un cliente contrae con su proveedor por la adquisición de un bien o servicio.
- **Nivel de EBITDA:** Hace referencia a las ganancias de las compañías antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Es decir, se entiende como el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros.
- **Nivel de inventarios:** Es el control de la cantidad óptima de mercancías, para evitar la venta perdida o costo de oportunidad, así como el exceso de productos.
- **Nivel de ROE:** Es tradicionalmente el indicador más utilizado para determinar el nivel de rentabilidad de un banco, y de cualquier otra empresa. Cuanto mayor sea el ROE, mayor será la rentabilidad que una compañía puede generar en relación con los recursos propios que emplea para financiarse.
- **Objetivos financieros:** Son el conjunto de metas que se plantean y determinan las personas al momento de iniciar la planificación financiera de sus vidas. Cada objetivo marcará la dirección a la hora de tomar decisiones con el dinero en base a: Un propósito a alcanzar.
- **Optimización:** Conseguir que algo llegue a los mejores resultados posibles.
- **Plan de inversiones:** Es un modelo o guía a seguir. Determina cuáles son los objetivos a conseguir con las inversiones actuales o futuras y tiene además en cuenta los costes asociados a la fase de inicio de un negocio.
- **Presupuesto de flujo de caja:** El presupuesto de efectivo, también conocido como flujo de caja proyectado, es un presupuesto que muestra el pronóstico de las futuras entradas y salidas de efectivo (dinero en efectivo) de una empresa, para un periodo de tiempo determinado.

- **Productividad:** Capacidad de la naturaleza o industria para producir.
- **Proyección de ventas:** Es un cálculo estimado, utilizando técnicas estadísticas, que permite conocer la previsión de ventas de una empresa en un período de tiempo futuro.
- **Resiliencia:** Capacidad de adaptación de un ser vivo frente a un agente perturbador o un estado o situación adversos.
- **Unidades proyectadas:** Las unidades proyectadas son una estimación de las cantidades o medidas en las que venderán sus productos o servicios.
- **Valor de venta unitario:** Es aquel importe que se asigna a cada artículo de forma individual. Nos podemos estar refiriendo al precio o al coste de una mercancía.

CAPITULO III

HIPOTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis Principal

La planeación financiera incide en el proceso de toma de decisiones en las MYPES comerciales del sector de ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.

3.2. Hipótesis Específicas

- a) La proyección de las ventas incide en el nivel del capital de trabajo en las MYPES comerciales del rubro ferretero.
- b) El presupuesto de flujo de caja incide en el plan de inversiones en las MYPES comerciales del rubro ferretero.
- c) Los objetivos financieros inciden en las metas empresariales en las MYPES comerciales del rubro ferretero.

3.3. Operacionalización de Variables

3.3.1. Variable Independiente: Planeación Financiera

TABLA N°1: PLANEACIÓN FINANCIERA

Variable Independiente	Rodríguez, A. (2014) “El objetivo principal de la planificación financiera en una empresa es reducir el riesgo y beneficiarse al máximo de las oportunidades de los recursos financieros, y para ello se debe recurrir a diversas técnicas y herramientas”.	
DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	INDICES
	X1: PROYECCION DE LAS VENTAS	X.1.1 UNIDADES PROYECTADAS X.1.2 VALOR DE VENTA UNITARIO PROYECTADO
	X2: PRESUPUESTO DE FLUJO DE CAJA	X.2.1 INGRESOS DE CAJA PROYECTADO X.2.2 EGRESOS DE CAJA PROYECTADO
	X3: OBJETIVOS FINANCIEROS	X.3.1 NIVEL DE EBITDA X.3.2 NIVEL DEL ROE

Fuente: Elaboración propia

3.3.2. Variable Dependiente: Toma de Decisiones

TABLA N°2: TOMA DE DECISIONES

<p>Variable Dependiente</p>	<p>Requejo, A. y Sánchez, O. (2019), nos dice que en "... En el mundo empresarial, la toma de decisiones son situaciones que a diario se deben enfrentar, independientemente de su naturaleza y objetivo. Es por ello que al tomar decisiones tienen en cuenta diversos factores, ya sean costos, estrategias, oportunidades y riesgos, dado que son criterios importantes..."</p>	
<p>DEFINICIÓN OPERACIONAL</p>	<p>INDICADORES</p>	<p>INDICES</p>
	<p>Y1: NIVEL DE CAPITAL DE TRABAJO</p> <p>Y2: PLAN DE INVERSIONES</p> <p>Y3: METAS ESTRATEGICAS</p>	<p>Y.1.1 NIVEL DE INVENTARIOS</p> <p>Y.1.2 NIVEL DE CUENTAS POR COBRAR</p> <p>Y.2.1 INVERSIONES DE CORTO PLAZO</p> <p>Y.2.2 INVERSIONES DE LARGO PLAZO</p> <p>Y.3.1 AUMENTO DE LA PARTICIPACION DE MERCADO</p> <p>Y.3.2 AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL</p>

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1. Diseño Metodológico

4.1.1. Tipo de Investigación

La presente investigación es denominada como: “INVESTIGACIÓN APLICADA”. Porque se va a delimitar hechos del problema de investigación, así como identificar características del universo investigado.

Este tipo de investigación se realizó de manera objetiva, para poder resolver el problema, estudiar los fenómenos, y a partir de la información obtenida se buscan nuevos conocimientos

4.1.2. Nivel de Investigación

El nivel de investigación del presente trabajo se focalizó en el nivel correspondiente descriptivo, analítico y estadístico.

4.1.3. Método

El método utilizado es descriptivo, estadístico y de análisis – síntesis, entre otros que forman parte del desarrollo de la tesis, lo cuales se van describiendo a largo de ella.

4.1.4. Diseño

Según Vara (2015) lo define como “un diseño de la investigación evalúa la relación entre dos o más variables, explica el comportamiento de una variable en función a otra” (p.237).

En el presente trabajo, el diseño es no experimental, es decir no existe manipulación deliberada de las variables, se construye a partir de una situación ya existente. Por lo que se muestra los siguientes datos:

$$M = O_x r O_y$$

Dónde:

M	=	Muestra.
O	=	Observación.
x	=	Planeamiento Financiero
y	=	Toma de Decisiones
r	=	Relación de variables

4.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

4.2.1. Población

La población del presente trabajo de investigación estará conformada 23 MYPES del sector comercial, rubro ferreterías del distrito de Santa Anita. En consecuencia, la unidad de análisis serán el gerente general y/o propietario y contador en caso tuviese la MYPES del sector comercial, rubro ferreterías del distrito de Santa Anita del 2020-2021.

4.2.2. Muestra

La muestra es una parte representativa de la población con características comunes.

Por lo que se determina a partir de la fórmula, para una población conocida, finita.

$$n = \frac{pqz^2N}{E^2(N-1) + pqz^2}$$

Donde:

Z: Valor crítico de la tabla normal = 1.96 (que corresponde al 95% del nivel confianza)

P: Proporción (se asume P=0.5).

Q: Proporción (Q = 0.5 valor asumido debido al desconocimiento de Q)

e: Margen de error 5%

N: Población (47) entre gerente general y/o propietario y contadores.

n: Tamaño óptimo de muestra

A un nivel de significancia de 95% y 5% como margen de error la muestra optima es:

$$(1.96)^2 (0.5) (0.5) (47)$$

$$n = (0.05)^2 (47-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)$$

$$n = 42$$

4.3. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

4.3.1. Técnicas

Técnica utilizada, encuesta.

4.3.2. Instrumentos

El cuestionario es el instrumento utilizado, y está conformado por preguntas con relación a los indicadores y variables que se aplicara a la muestra.

4.3.3. Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad de los instrumentos

Según Chávez (2003), la validez, “Es la eficiencia con que se pretende medir el instrumento”, es decir el grado en que el instrumento mide las variables de la

investigación. Para la validez de esta investigación se utilizó el criterio de juicios de asesores expertos.

Tabla N°3: TABLA DE VALIDEZ

Calificación del instrumento de la validez por juicio de expertos.

N°	Expertos	Calificación
01	Asesor 1	Aprobado
02	Asesor 2	Aprobado

Fuente elaboración propia

4.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

4.4.1. Técnica de Estadística Descriptiva

En la investigación se utilizó las técnicas siguientes: tablas de distribución de frecuencia, gráficos, interpretación.

4.4.2. Técnica de Estadística Inferencial

Las hipótesis de la investigación serán contrastadas a través del software estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). Programa estadístico que se utiliza comúnmente en las diferentes investigaciones de ciencias sociales. Además, se utilizó el modelo de correlación de Pearson con el nivel de confianza de 95%.

Figura N°6: ALFA DE CRONBACH

Escala: PFYTD

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	42	100.0
	Excluido ^a	0	.0
	Total	42	100.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.926	.930	8

Fuente: Software SPSS

Elaboración propia

De acuerdo con el análisis de confiabilidad realizado en el programa SPSS, se tiene un resultado de Alfa de Cronbach de 0.926 siendo casi la unidad (1), lo cual significa que sí podemos basarnos en la fiabilidad de los datos para los análisis posteriores.

4.5. Aspectos Éticos

Principio de la Universidad San Martín de Porres

La presente investigación se realizó, bajo principios, valores practicados en la Universidad San Martín de Porres. Los que se han considerado en la redacción

de la información general. Además, se resalta la veracidad de los datos obtenidos, así como la imparcialidad de los resultados.

Los principios que rigen la actividad investigadora son:

Principios generales

a) Responsabilidad: Ello implica realizar investigaciones que contribuyan al desarrollo socioeconómico, científico y tecnológico, así como al aumento del bienestar de la población.

b) Cumplimiento de las normas éticas y legales: Se cumplirán las normas éticas institucionales, nacionales e internacionales que regulan la investigación. Se respetarán las normas legales y de seguridad de las investigaciones, tal como se establece en los protocolos o proyectos de investigación. Del mismo modo, se tendrán en cuenta las pautas deontológicas generalmente aceptadas y reconocidas por la comunidad científica.

c) Rigor científico: Las investigaciones se llevarán a cabo con la mayor rigurosidad: en el diseño, en el proceso de obtención y análisis de datos y en la interpretación de los resultados, antes de publicarlos. Si se detectasen errores después de la publicación, se realizará una rectificación pública de los mismos.

d) Divulgación de la investigación: Se divulgarán los resultados de las investigaciones de manera abierta, completa y oportuna a la comunidad científica. Especialmente se divulgará entre las personas, grupos y comunidades participantes en la investigación. Se describirá la metodología empleada en las investigaciones, de la forma más precisa posible.

Principios específicos para los investigadores

a) No se utilizará el trabajo de otros investigadores o autores como si fueran suyos. Se citarán adecuadamente las fuentes que se hayan incluido en el estudio.

b) Se revelarán adecuadamente los conflictos de intereses que puedan presentarse en los distintos roles como autor, asesor y evaluador.

c) Los asesores e investigadores de mayor experiencia capacitarán adecuadamente a sus estudiantes y colaboradores, para aumentar sus capacidades en la práctica investigativa.

d) Se tratará con la debida reserva la información obtenida y no se utilizará para propósitos distintos a los de los objetivos de la investigación.

e) Se mantendrá la dignidad académica y profesional que corresponde al prestigio institucional de la Universidad de San Martín de Porres.

Código de Ética Profesional del Contador Público Peruano

De acuerdo con el Código de Ética Profesional del Contador Público Peruano, aprobado por la Resolución N° 013-2005-JDCCPP, Arequipa 4 de agosto del 2005; El Contador Público Colegiado, deberá cumplir obligatoriamente los Principios Fundamentales siguientes:

a) Integridad: El principio de Integridad impone sobre todo Contador Público Colegiado, la obligación de ser justo y honesto en sus relaciones profesionales. La Integridad obliga a que el Contador Público Colegiado, sea probo e intachable en todos sus actos.

b) Objetividad: El Contador Público Colegiado, no debe permitir que los favoritismos, conflictos de interés o influencia indebida de otros, elimine sus juicios profesionales o de negocios.

El Contador Público Colegiado, debe actuar siempre con independencia en su manera de pensar y sentir, manteniendo sus posiciones sin admitir la intervención de terceros.

c) Competencia Profesional y Debido Cuidado: El Contador Público Colegiado, tiene el deber de mantener sus habilidades y conocimientos profesionales en el más alto nivel, para asegurar que el cliente o empleador reciba un servicio profesional competente basado en la práctica, técnicas y legislación vigente.

El mantenimiento de la Competencia Profesional requiere de conocimientos actualizados y de un entendimiento adecuado a las técnicas y normas profesionales.

d) Confidencialidad: El Contador Público Colegiado, debe respetar la confidencialidad de la información obtenida como resultado de sus relaciones profesionales, y no debe revelar esa información a terceros salvo que exista un deber legal o profesional.

El Contador Público Colegiado, debe tomar todas las medidas necesarias para asegurar que el equipo bajo su control y las personas de las cuales obtiene asesoría o apoyo, respeten el deber de Confidencialidad.

e) Comportamiento Profesional: El Contador Público Colegiado, debe cumplir en forma obligatoria las leyes y reglamentos, y debe rechazar cualquier acción que desacredite la profesión.

El Contador Público Colegiado, debe ser honesto y sincero y no debe realizar afirmaciones exageradas sobre los servicios que pueden ofrecer, las calificaciones que posee, o la experiencia obtenida.

El Contador Público Colegiado, debe tratar a su Colega con consideración, deferencia y manifestaciones de cortesía.

El Contador Público, debe colaborar con sus Colegas u otras personas en la difusión de los conocimientos, para la consecución de un mismo fin.

CAPITULO V

RESULTADOS

5.1. Presentación

En este capítulo presentamos el proceso que lleva a la demostración de cumplimiento de las hipótesis de la investigación “LA PLANEACION FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LAS MYPES SECTOR COMERCIAL, RUBRO FERRETERIAS, DISTRITO DE SANTA ANITA, 2020-2021”

Comprende ejecutar el cumplimiento de los objetivos secundarios de la investigación:

- a) Se determinó si la proyección de las ventas incide en el nivel del capital de trabajo de las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.
- b) Se determinó si el presupuesto de flujo de caja incide en el plan de inversiones de las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.
- c) Se determinó si los objetivos financieros inciden en las metas empresariales de las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.

5.2. Interpretación de resultados

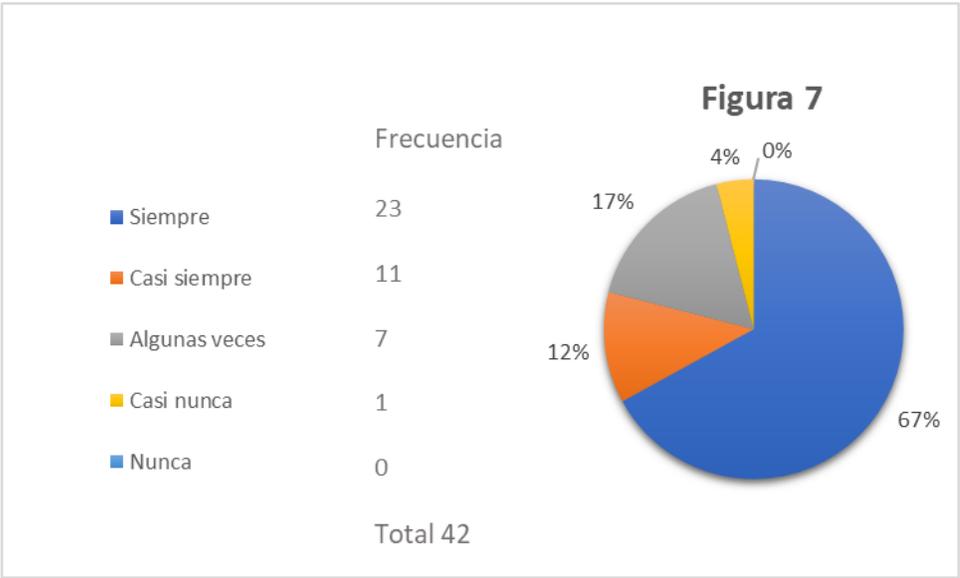
El trabajo de campo se llevó a cabo aplicando la técnica científica de la encuesta efectuada a la muestra obtenida de 42 colaboradores (gerente general y/o propietario y contador) de las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita.

Como resultado de la recolección de datos, se procedió a la presentación, interpretación y análisis de las respuestas.

Variable Independiente (x): Planeación Financiera

5.2.1. La pregunta X1: ¿En su opinión es importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, empiecen su proceso de planeación financiera con la proyección de las unidades a vender?

Tabla 4. Empezar el proceso de planeación financiera con la proyección de las unidades a vender



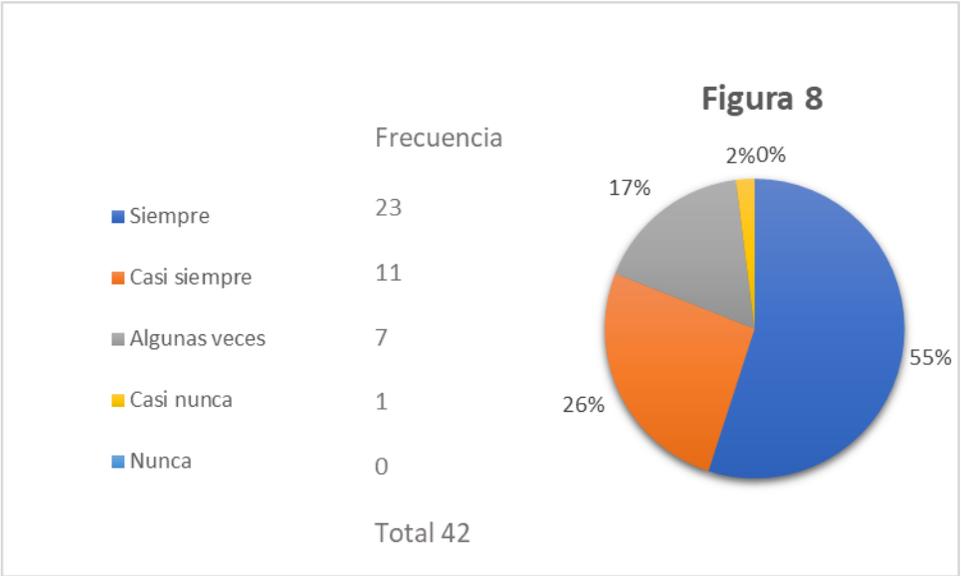
Fuente: Gerente General y/o Accionista, Contador. Elaboración propia.

En lo concerniente a esta interrogante, tal como se muestra en la Tabla 4 y Figura 7, se encontró que el 96% de los encuestados (40 empresarios) respondieron que siempre, casi siempre y algunas veces las MYPES del rubro ferreterías deben empezar el proceso de la planeación financiera con la proyección a unidades a vender. Por otro lado, existen un pequeño grupo (2 empresarios) que representan el 4% del total de que opinan que casi nunca se debería empezar con dicha proyección.

Los expertos encuestados manifestaron que la proyección de las unidades en un proceso de planeación financiera es clave y primordial para la gestión y proyección de los demás presupuestos; siendo la proyección de ventas el punto base para poder determinar los presupuestos de egresos que se necesita.

5.2.2. La pregunta X2: ¿Cree usted que el valor de venta unitario proyectado en el periodo debe tomar en cuenta las condiciones del mercado de las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías?

Tabla 5. Valor de venta unitario proyectado debe tomar en cuenta las condiciones del mercado.



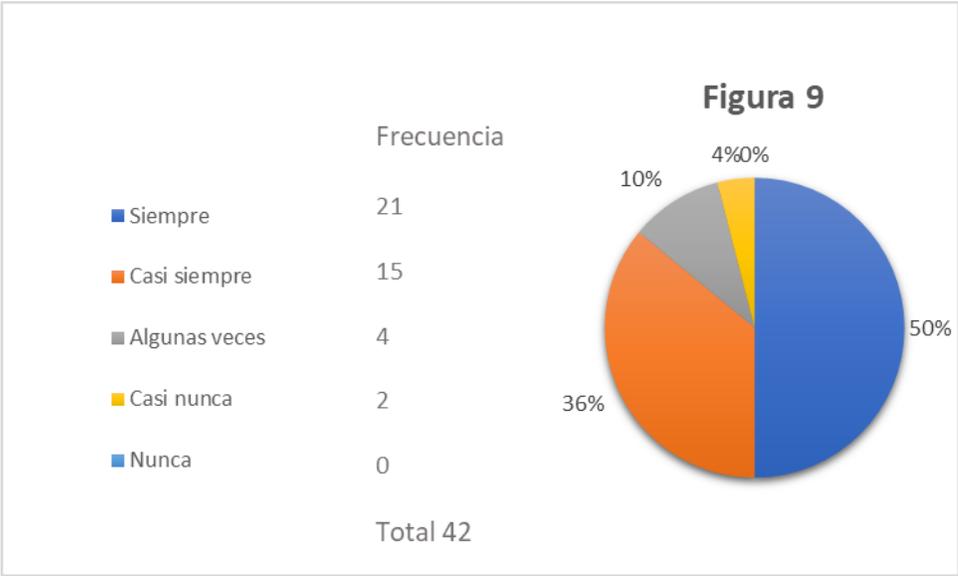
Fuente: Gerente General y/o Accionista, Contador. Elaboración propia.

En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra en la Tabla 5 y Figura 8, se encontró que el 98% (41 empresarios) del total de encuestados respondieron que siempre, casi siempre y algunas veces el valor de venta unitario proyectado debe tomar en cuenta las condiciones del mercado de las MYPES del rubro ferreterías. No obstante, se observa que 1 empresario (2% del total) indica que casi nunca se debe considerar las condiciones del mercado.

Los funcionarios que participaron en la encuesta opinaron mayoritariamente que el valor unitario de venta proyectado debe tomar en cuenta las tendencias del mercado actual, el nivel de competencia y el entorno de la economía.

5.2.3. La pregunta X3: ¿Considera usted importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, deben incorporar los ingresos de operación y otros ingresos dentro de los ingresos de caja proyectados en el flujo de caja?

Tabla 6. Incorporación de los ingresos de operación y otros ingresos dentro de los ingresos de caja proyectados



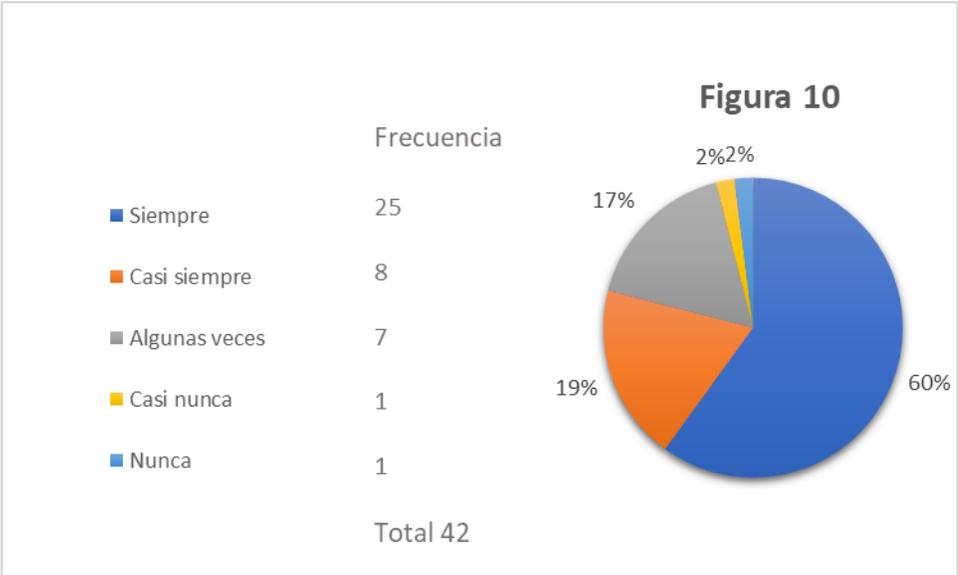
Fuente: Gerente General y/o Accionista, Contador. Elaboración propia.

En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra en la Tabla 6 y Figura 9, se encontró que el 96% (40 empresarios) del total de encuestados opinan que siempre, casi siempre y algunas veces es importante que las MYPES del rubro ferreterías incorporen los ingresos de operación y otros ingresos dentro de los ingresos de caja proyectados en el flujo de caja. Sin embargo, se observaron que 2 empresarios (4% del total) opinan que casi nunca deberían incorporarse.

En su mayoría los expertos que participaron en la encuesta opinaron que en la proyección del flujo de caja deben considerar los ingresos ordinarios y el rubro otros ingresos para un adecuado planeamiento y gestión del negocio.

5.2.4. La pregunta X4: ¿En su opinión las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías deben incorporar provisiones de proveedores, gastos de personal, tributos y otros egresos de operación en los egresos de caja proyectados en el flujo de caja?

Tabla 7. Incorporación de provisiones de proveedores, gastos de personal, tributos y otros egresos de operación en los egresos de caja proyectados



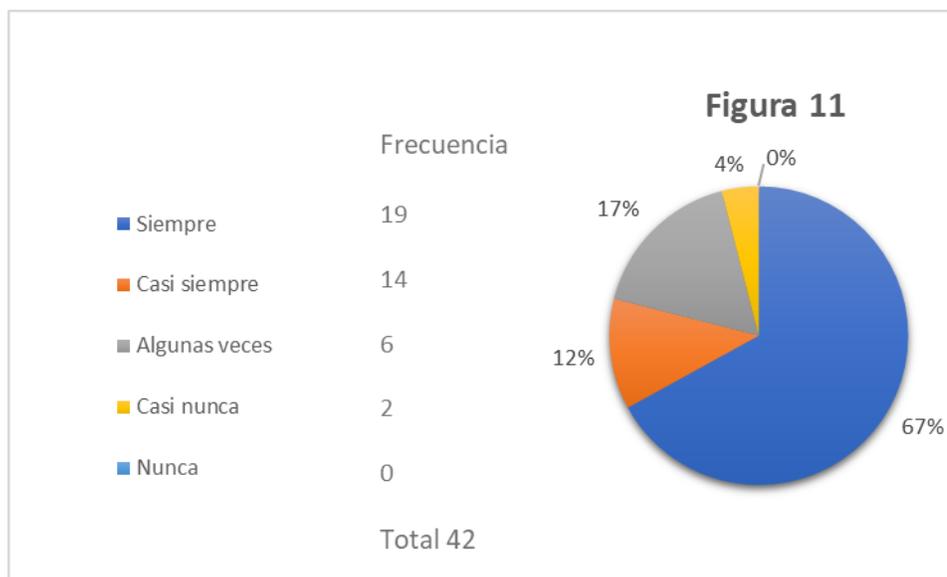
Fuente: Gerente General y/o Accionista, Contador. Elaboración propia.

En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra en la Tabla 7 y Figura 10, se encontró que el 96% (o 40 empresarios) del total de encuestados opinan que siempre, casi siempre y algunas veces las MYPES del rubro ferreterías debe incorporar provisiones de proveedores, gastos de personal, tributos y otros egresos de operación en los egresos de caja proyectados en el flujo de caja. A pesar que este es un alto porcentaje de representatividad existe un grupo de 2 empresarios (2% del total) que a su parecer casi nunca y nunca deberían incorporarse dichas provisiones.

Los expertos que participaron en la encuesta opinaron que es importante incluir en el flujo de caja proyectado todos los egresos de operación, inversión y financiamiento para evaluar apropiadamente los saldos finales proyectados de caja.

5.2.5. La pregunta X5: ¿Cree usted que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, deben tener como objetivo incrementar su nivel de EBITDA periódicamente?

Tabla 8. Tener como objetivo incrementar el nivel EBITDA periódicamente



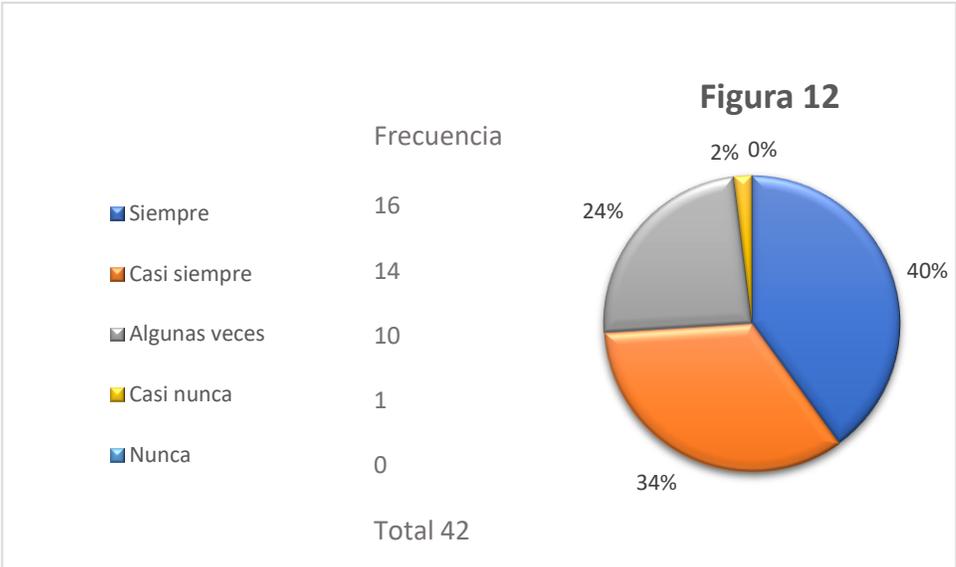
Fuente: Gerente General y/o Accionista, Contador. Elaboración propia.

En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra en la Tabla 8 y Figura 11, se encontró que el 95% (40 empresarios) del total de encuestados opinan que siempre, casi siempre y algunas veces las MYPES del rubro ferreterías deben tener como objetivo incrementar el nivel de EBDITA periódicamente. Por otro lado, un pequeño porcentaje 5% del total (2 empresarios) piensan que casi nunca se debe considerar al EBDITA como objetivo.

Los funcionarios opinaron mayoritariamente que los propietarios de las MYPES comerciales del sector de ferretería deben tratar de maximizar su utilidad de operación y de esta forma permitirá mejorar los niveles del EBITDA.

5.2.6. La pregunta X6: ¿En su opinión es importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías apliquen el análisis “Dupont” para calcular la ratio ROE?

Tabla 9. Aplicación del análisis DUPONT para calcular la ratio ROE



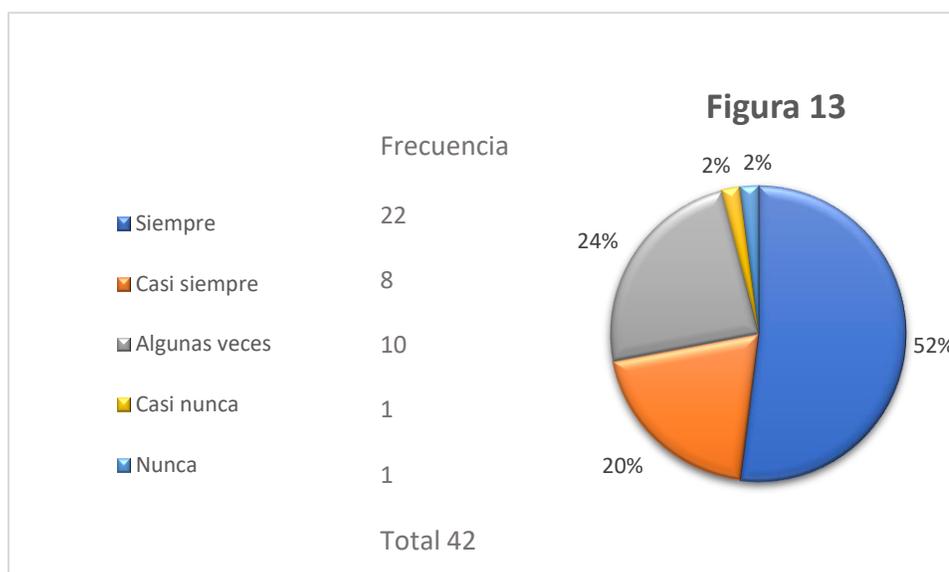
Fuente: Gerente General y/o Accionista, Contador. Elaboración propia.

En lo concerniente a esta interrogante, tal como se muestra en la Tabla 9 y Figura 12, se encontró que el 98% (41 empresarios) del total de encuestados opinan que siempre, casi siempre y algunas veces las MYPES del rubro ferreterías deben aplicar el análisis DUPONT para calcular la ratio ROE. Este porcentaje de aceptación es notoriamente alto en comparación con el 2% (un empresario) quién opina que casi nunca se debería realizar dicho análisis.

Los expertos afirmaron mayoritariamente que los Contadores de las MYPES comerciales del sector de ferretería deben presentar a los propietarios la evolución de la ratio ROE aplicando el análisis DUPONT.

5.2.7. La pregunta X7: ¿Considera usted importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías incluyan en su planeación financiera los efectos de la pandemia?

Tabla 10. Inclusión de los efectos de la pandemia en la planeación financiera



Fuente: Gerente General y/o Accionista, Contador. Elaboración propia.

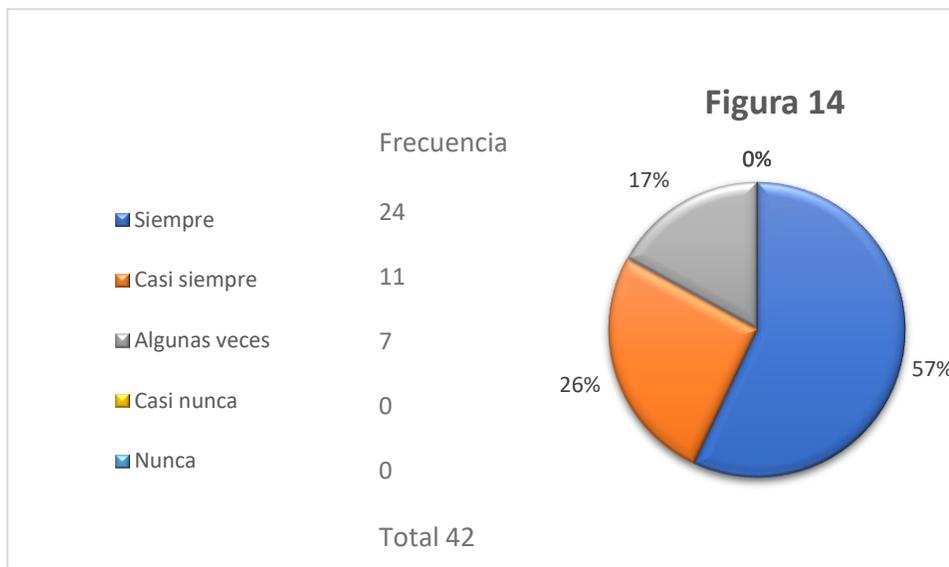
En lo concerniente a esta interrogante, tal como se muestra en la Tabla 10 y Figura 13, se encontró que el 96% (40 empresarios) del total de encuestados opinan que siempre, casi siempre y algunas veces es importante que las MYPES rubro ferreterías incluyan los efectos de la pandemia en la elaboración de su planeación financiera. Este porcentaje de aceptación es notoriamente alto en comparación con el 4% (2 empresarios) quiénes opinan que casi nunca y nunca deberían incluirse.

Sobre esta pregunta los funcionarios encuestados opinaron categóricamente que la pandemia ha dejado mensajes muy claros como son la importancia del E-commerce, el marketing digital entre otros, por lo que consideraron que en toda planeación financiera deben incluirse sus efectos y de esta forma garantizar la continuidad de sus negocios.

Variable Independiente (Y): Toma de Decisiones

5.2.8. La pregunta Y1: ¿Cree usted que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías deben calcular con la debida anticipación su nivel de inventarios para los próximos 6 meses?

Tabla 11. Calcular con anticipación el nivel de inventarios para los próximos 6 meses.



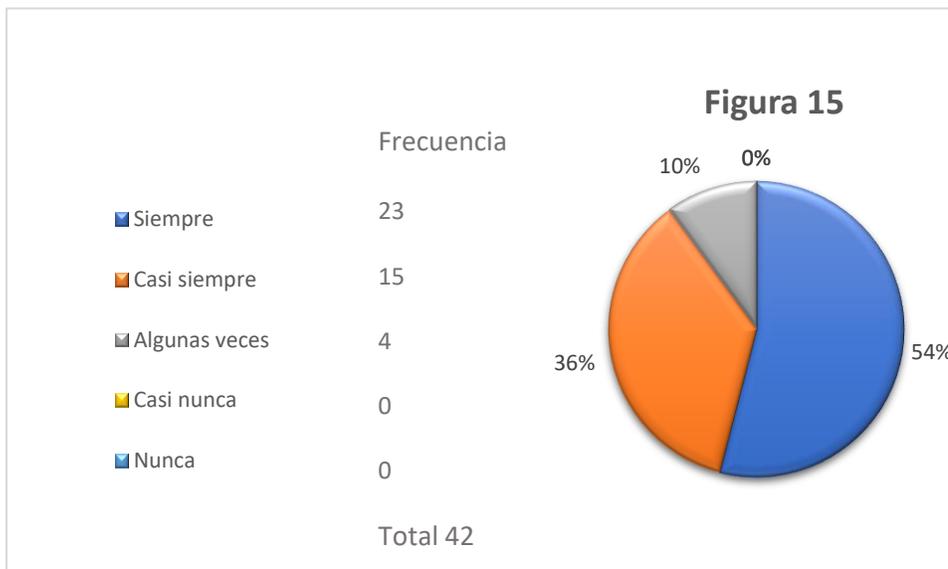
Fuente: Gerente General y/o Accionista, Contador. Elaboración propia.

Como se puede observar en la Tabla 11 y Figura 14, se encontró que el 100% (42 empresarios). Es decir, la totalidad de encuestados opinan que siempre, casi siempre y algunas veces las MYPES del rubro ferreterías deben calcular con debida anticipación su nivel de inventarios para los próximos 6 meses.

Los expertos de este importante sector afirmaron que es vital proyectar sus proyecciones de inventarios para poder negociar con sus proveedores las mejores condiciones crediticias y de ser el caso aumentos de su línea de crédito.

5.2.9. La pregunta Y2: ¿En su opinión el área financiera de las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías debe revisar su política comercial para tener un adecuado nivel de cuentas por cobrar?

Tabla 12. Revisión de la política comercial para tener un adecuado nivel de cuentas por cobrar.



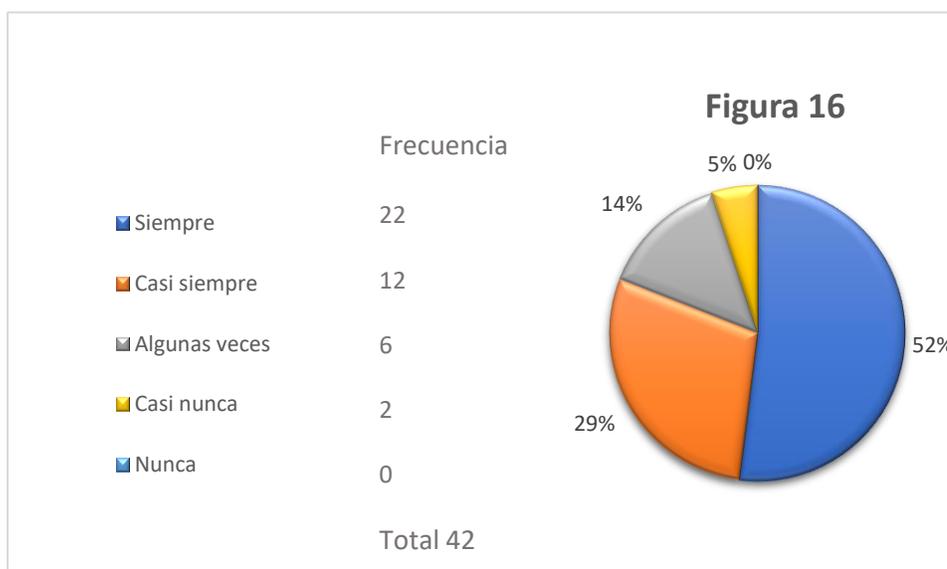
Fuente: Gerente General y/o Accionista, Contador. Elaboración propia.

Como se puede apreciar en la Tabla 12 y Figura 15, se encontró que el 100% (42 empresarios). Es decir, la totalidad de encuestados opinan que siempre, casi siempre y algunas veces las MYPES del rubro ferreterías deben revisar su política comercial para tener un adecuado nivel de cuentas por cobrar.

Los funcionarios encuestados manifestaron que en caso haya necesidad de realizar ventas al crédito, es importante contar con una política de créditos y cobranzas que permita tener todos los meses un adecuado nivel de cuentas por cobrar sin problemas importantes de morosidad.

5.2.10. La pregunta Y3: ¿Cree usted que el área financiera de las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías debe contar con una política para sus inversiones de sus excedentes de corto plazo?

Tabla 13. Política para sus inversiones de sus excedentes de corto plazo.



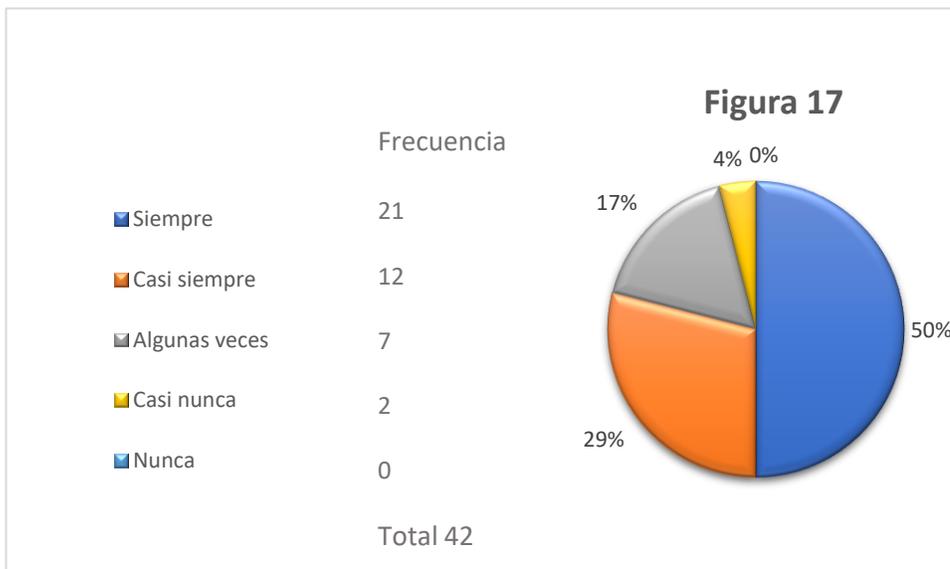
Fuente: Gerente General y/o Accionista, Contador. Elaboración propia.

En lo concerniente a esta interrogante, tal como se muestra en la Tabla 13 y Figura 16, se encontró que el 96% (40 empresarios) del total de encuestados opinan que siempre, casi siempre y algunas veces es importante que las MYPES rubro ferreterías cuenten con una política para sus inversiones de excedentes de corto plazo. Este porcentaje de aceptación es notoriamente alto en comparación con el 4% (2 empresarios) quienes opinan que casi nunca deberían contar con dicha política.

Las personas también afirmaron ante esta pregunta que es necesario que estas empresas tengan una política o lineamientos para poder invertir sus excedentes de efectivo de corto plazo en alternativas de inversión que aseguren una rentabilidad real positiva.

5.2.11. La pregunta Y4: ¿En su opinión las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías debe elaborar un plan de inversiones de largo plazo?

Tabla 14. Plan de inversiones de largo plazo.



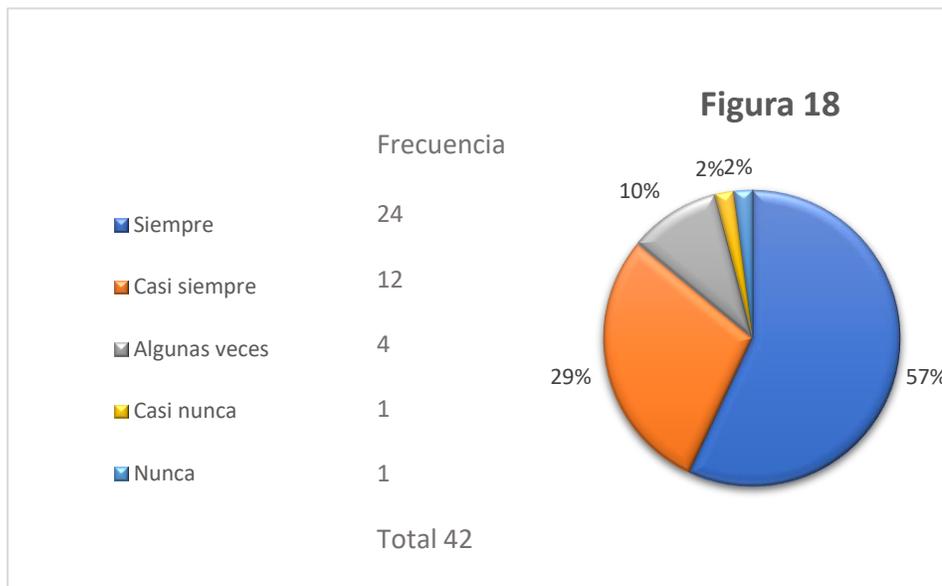
Fuente: Gerente General y/o Accionista, Contador. Elaboración propia.

En lo concerniente a esta interrogante, tal como se muestra en la Tabla 14 y Figura 17, se encontró que el 96% (40 empresarios) del total de encuestados opinan que siempre, casi siempre y algunas veces es importante que las MYPES rubro ferreterías elaboren un plan de inversiones de largo plazo. Este porcentaje de aceptación es notoriamente alto en comparación con el 4% (2 empresarios) quienes opinan que casi nunca deberían contar con dicha política.

Las personas que participaron en la encuesta afirmaron también que es importante que los propietarios analicen la situación del mercado ferretero, el entorno económico, para tener una especie de visión y proyectarse donde desean verse en los próximos años, por ejemplo, diversificando sus negocios, abriendo otros locales; siendo en este punto contar con una hoja de ruta o plan de largo plazo.

5.2.12. La pregunta Y5: ¿Considera usted importante que las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías implementen un plan de marketing digital para aumentar su participación de mercado?

Tabla 15. Implementación de plan de marketing digital para aumentar la participación de mercado.



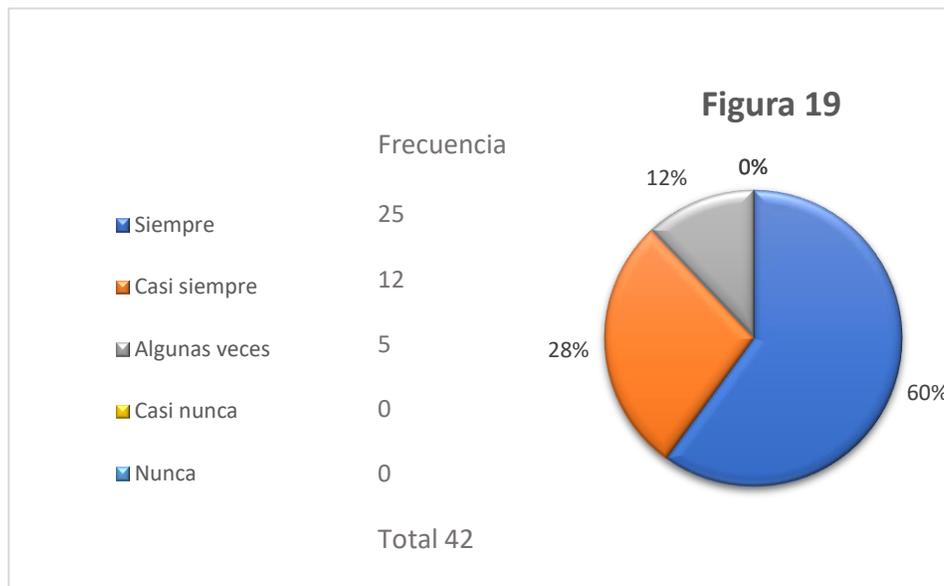
Fuente: Gerente General y/o Accionista, Contador. Elaboración propia.

En relación a esta interrogante, tal como se muestra en la Tabla 15 y Figura 18, se encontró que el 96% (40 empresarios) del total de encuestados opinan que siempre, casi siempre y algunas veces es importante que las MYPES rubro ferreterías implementen un plan de marketing digital para aumentar la participación de mercado. Este porcentaje de aceptación es notoriamente alto en comparación con el 4% (2 empresarios) quiénes opinan que casi nunca y nunca deberían implementar el plan de marketing digital.

Los expertos encuestados manifestaron que una de los aprendizajes de la pandemia fue el uso intensivo de las redes sociales para promocionar sus negocios, entonces en línea con esta nueva realidad es importante que estas empresas hagan inversiones en marketing digital con el objetivo de captar nuevos clientes y aumentar sus ingresos.

5.2.13. La pregunta Y6: ¿Considera usted que las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, debe aumentar periódicamente su productividad empresarial?

Tabla 16. Aumento periódicamente de la productividad empresarial.



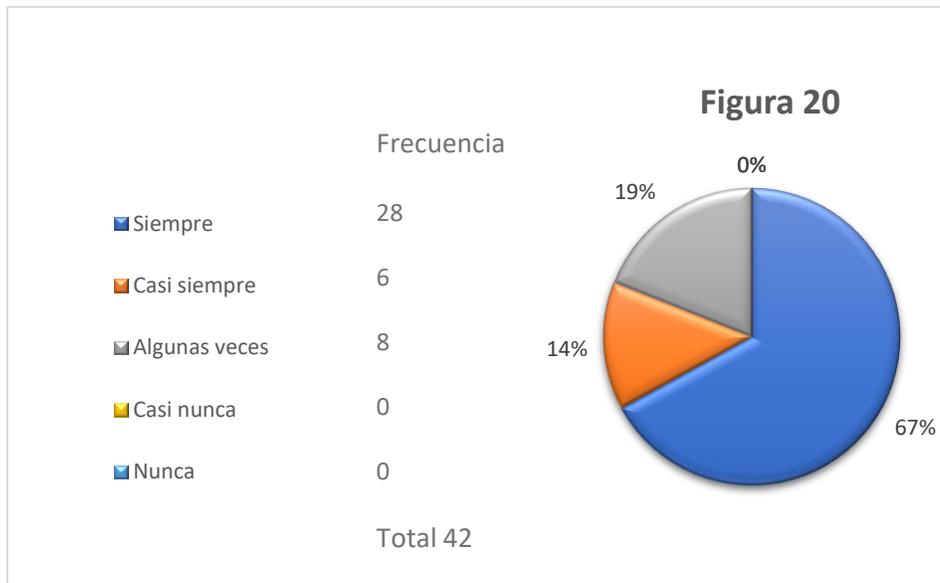
Fuente: Gerente General y/o Accionista, Contador. Elaboración propia.

En relación a esta interrogante, tal como se muestra en la Tabla 16 y Figura 19, se encontró que el 100%, es decir la totalidad de encuestados opinan que siempre, casi siempre y algunas veces es importante que las MYPES rubro ferreterías aumenten periódicamente su productividad empresarial.

Las personas encuestadas también manifestaron ante esta pregunta que todos los empresarios de este sector y de los demás deben entender la importancia de la productividad, para optimizar sus gastos y aumentar sus ganancias.

5.2.14. La pregunta Y7: ¿En su opinión las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías deben mejorar permanentemente su proceso de toma de decisiones?

Tabla 17. Mejorar permanentemente el proceso de toma de decisiones.



Fuente: Gerente General y/o Accionista, Contador. Elaboración propia

En relación a esta interrogante, tal como se muestra en la Tabla 17 y Figura 20, se encontró que el 100%, es decir la totalidad de encuestados opinan que siempre, casi siempre y algunas veces es importante que las MYPES rubro ferreterías mejoren permanentemente el proceso de toma de decisiones.

Los expertos manifestaron que los empresarios de este importante sector deben invertir en su propia capacitación en temas financieros y de estrategia comercial con la finalidad de mejorar el proceso de toma de decisiones.

5.3 Contrastación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis planteadas en nuestra investigación se aplicó la distribución Chi cuadrado de Pearson, como se indicó arriba. La distribución Chi cuadrado es una herramienta apropiada en este estudio debido a que las variables en tratamiento son nominales y tienen respuestas cualitativas ordinales, en orden de jerarquía, como totalmente desacuerdo a totalmente de acuerdo, en nuestro caso, se utilizó de acuerdo a la frecuencia: “Nunca, casi nunca, algunas veces, casi siempre y siempre”

Concretamente se siguió el procedimiento general de una prueba de hipótesis y la decisión se optó siguiendo el método tradicional, con verificación del uso del método de valor de la probabilidad comparado con el valor del nivel de significancia.

En general, la hipótesis nula H_0 que queremos contrastar sustenta que existe asociación de dependencia entre las variables en estudio versus la hipótesis alternativa H_1 que afirma que no existe asociación de dependencia entre las variables.

5.3.1. Hipótesis General

Paso 1: Planteamos la hipótesis Nula y su Alternativa

H₀: La planeación financiera no incide en el proceso de la toma de decisiones en las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.

H₁: La planeación financiera incide en el proceso de la toma de decisiones en las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.

Paso 2: Elegimos el nivel de significancia y el estadístico de prueba Chi cuadrado donde número de filas y número de columnas en la Tabla de contingencia, formada por las alternativas de respuestas de las variables, que en este caso resultan $5 \times 5 = 25$ celdas, escala Likert de 5 alternativas por cada variable.

Paso 3: Cálculo del estadístico de prueba Chi cuadrada calculado.

La evidencia que sustenta el cálculo del estadístico de prueba, para ejecutar la prueba de hipótesis, es la información recolectada mediante la encuesta, cuyas respuestas han sido tabuladas en la Tabla 18.

Tabla 18. La planeación financiera incide en el proceso de la toma de decisiones en las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021

Planeación Financiera (X)	Toma de Decisiones (Y)					
	Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Casi nunca	Nunca	Total
Siempre	19	1	2	0	0	22
Casi siempre	3	4	1	0	0	8
Algunas veces	6	1	3	0	0	10
Casi nunca	0	0	1	0	0	1
Nunca	0	0	1	0	0	1
Total	28	6	8	0	0	42

Esta tabla de contingencia da mucha información a nuestro estudio. Se observa que existen 42 sujetos que están de acuerdo con la planeación financiera y a la vez están de acuerdo con la toma de decisiones de las empresas comerciales MYPES sector ferretero en el distrito de Santa Anita. Pero, se busca un indicador numérico que indique el grado de existencia de esa relación. Esa respuesta nos dará el valor de la Chi cuadrado de Pearson, usada para la conclusión de esta prueba de hipótesis.

Notamos que en esta Tabla de contingencia existe solamente 3 columnas y 5 filas, por lo que procedemos a dejar sin efecto en los cálculos, aquí y en las siguientes

pruebas. Es decir, en este caso la Tabla se reduce a una distribución Chi cuadrada con $(3-1) \cdot (5-1) = 8$ grados de libertad

que para un nivel de significancia damos lectura en la Tabla de la Chi cuadrada cuyo valor teórico es $X^2(8,0.05) = 15.51$

Proseguimos con el cálculo de la usando las frecuencias de la Tabla 18 se construye la Tabla 19 en él se muestran las frecuencias esperadas. Por ejemplo, $e_{11} = 22 \cdot 28 / 42 = 14.67$ y $e_{12} = 22 \cdot 6 / 42 = 3.14, \dots$

Tabla 19: Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la Tabla 18.

Planeación Financiera (X)	Toma de Decisiones (Y)					
	Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Casi nunca	Nunca	Total
Siempre	14.67	3.14	4.19	0	0	22
Casi siempre	5.33	1.14	1.52	0	0	8
Algunas veces	6.67	1.43	1.90	0	0	10
Casi nunca	0.67	0.14	0.19	0	0	1
Nunca	0.67	0.14	0.19	0	0	1
Total	28	6	8	0	0	42

Remplazando en la fórmula del estadístico de prueba

$$= (19-14.67)^2 / 14.67 + (1-3.14)^2/3.14+... +(0-0)^2/0 = 21.56$$

Sumatoria total:

1.28	1.46	1.15	0.00	0.00
1.02	7.14	0.18	0.00	0.00
0.07	0.13	0.63	0.00	0.00
0.67	0.14	3.44	0.00	0.00
0.67	0.14	3.44	0.00	0.00

= 21.56

Paso 4. Decisión

Siguiendo las reglas de decisión establecidas en la Sección 4.1.5 se observa que en (*) el valor teórico de la Chi cuadrado es menor que su valor calculado. Por lo tanto, procedemos a aceptar la hipótesis alternativa. Es decir, ocurre que $X^2 = 21.56 > X^2(8,0.05) = 15.51$, entonces el valor calculado no cae en la región de aceptación; dicho de otra manera, la hipótesis nula es falsa.

Figura N° 21: Gráfico de la región de aceptación de la hipótesis general.



Todos estos cálculos son tediosos, pero se puede agilizar y verificar fácilmente mediante algún software estadístico, en nuestro caso usamos el programa SPSS versión 26, y se obtuvo:

Tabla 20. Resultados Descriptivos y la Tabla de Contingencia de orden 2x4 para la prueba Chi cuadrado con $(3-1)(5-1) = 8$ grados de libertad

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Planeación financiera * Toma de decisiones	42	100.0%	0	0.0%	42	100.0%

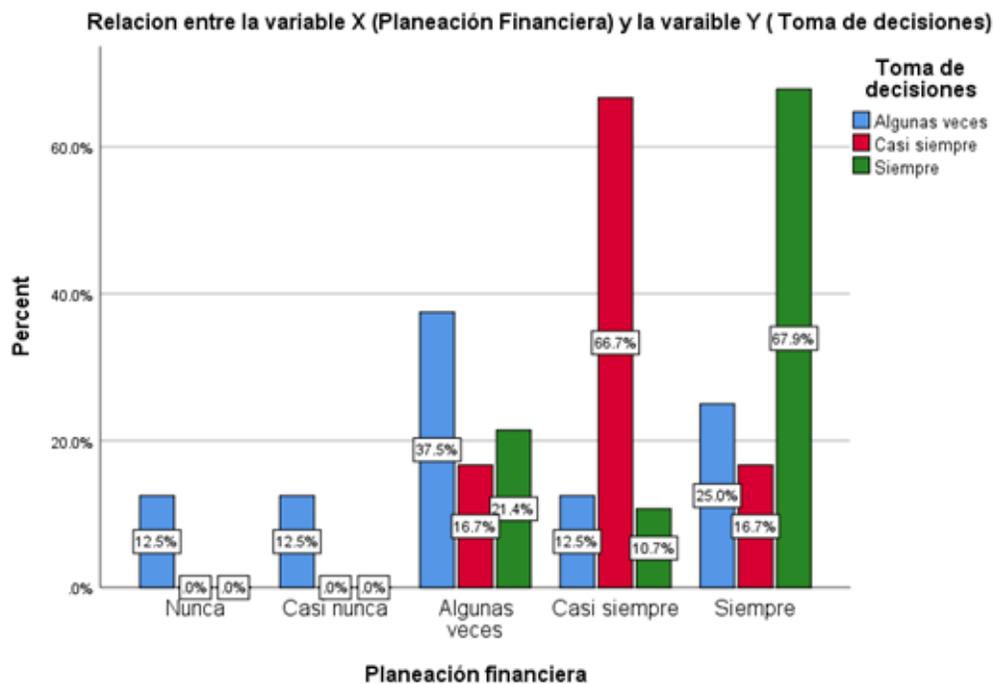
Tabla cruzada Planeación financiera*Toma de decisiones

			Toma de decisiones			Total
			Algunas veces	Casi siempre	Siempre	
Planeación financiera	Nunca	Recuento	1	0	0	1
		Recuento esperado	.2	.1	.7	1.0
		Residual	.8	-.1	-.7	
	Casi nunca	Recuento	1	0	0	1
		Recuento esperado	.2	.1	.7	1.0
		Residual	.8	-.1	-.7	
	Algunas veces	Recuento	3	1	6	10
		Recuento esperado	1.9	1.4	6.7	10.0
		Residual	1.1	-.4	-.7	
	Casi siempre	Recuento	1	4	3	8
		Recuento esperado	1.5	1.1	5.3	8.0
		Residual	-.5	2.9	-2.3	
Siempre	Recuento	2	1	19	22	
	Recuento esperado	4.2	3.1	14.7	22.0	
	Residual	-2.2	-2.1	4.3		
Total		Recuento	8	6	28	42
		Recuento esperado	8.0	6.0	28.0	42.0

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	21.555 ^a	8	.006
Razón de verosimilitud	17.696	8	.024
Asociación lineal por lineal	8.671	1	.003
N de casos válidos	42		

a. 12 casillas (80.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .14.

Figura N° 22



Fuente: Elaboración propia

Paso 5. Conclusión e interpretación

Si la hipótesis alternativa es verdadera entonces la Hipótesis nula es falsa. Es decir, existe evidencia que sustenta que la planeación financiera incide en el proceso de la toma de decisiones en las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.

5.3.2. Hipótesis Secundaria (a)

Paso 1: Planteamos la hipótesis Nula y su Alternativa

H0: La proyección de las ventas no incide en el nivel de capital de trabajo.

H1: La proyección de ventas incide en el nivel de capital de trabajo.

Paso 2: Elegimos el nivel de significancia y el estadístico de prueba Chi cuadrado donde número de filas y número de columnas en la Tabla de contingencia, formada por las alternativas

de respuestas de las variables, que en este caso resultan $5 \times 5 = 25$ celdas, escala Likert de 5 alternativas por cada variable.

Paso 3: Cálculo del estadístico de prueba Chi cuadrada calculado.

La evidencia que sustenta el cálculo del estadístico de prueba, para ejecutar la prueba de hipótesis, es la información recolectada mediante la encuesta, cuyas respuestas han sido tabuladas en la Tabla 21.

Tabla 21. La proyección de las ventas incide en el capital de trabajo de las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.

Proyección de ventas (X1)	Capital de trabajo (Y1)					
	Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Casi nunca	Nunca	Total
Siempre	24	4	0	0	0	28
Casi siempre	3	1	1	0	0	5
Algunas veces	1	5	1	0	0	7
Casi nunca	0	1	1	0	0	2
Nunca	0	0	0	0	0	0
Total	28	11	3	0	0	42

Esta tabla de contingencia da mucha información a nuestro estudio. Se observa que existen 42 sujetos que están de acuerdo con la proyección de ventas y a la vez están de acuerdo con el capital de trabajo de las empresas comerciales MYPES sector ferretero en el distrito de Santa Anita. Pero, se busca un indicador numérico que indique el grado de existencia de esa relación. Esa respuesta nos dará el valor de la Chi cuadrado de Pearson, usada para la conclusión de esta prueba de hipótesis.

Notamos que en esta Tabla de contingencia existe solamente 3 columnas y 4 filas, por lo que procedemos a dejar sin efecto en los cálculos, aquí y en las siguientes pruebas. Es decir, en este caso la Tabla se reduce a una distribución Chi cuadrada con $(3-1) * (5-2) = 6$ grados de libertad

que para un nivel de significancia damos lectura en la Tabla de la Chi cuadrada cuyo valor teórico es $X^2 (8,0.05) = 12.59$

Proseguimos con el cálculo de la usando las frecuencias de la Tabla 21 se construye la Tabla 22 en él se muestran las frecuencias esperadas. Por ejemplo, $e_{11} = 28 * 28 / 42 = 18.67$ y $e_{12} = 28 * 11 / 42 = 7.33$, ...

Tabla 22: Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la Tabla 21.

Proyección de ventas (X1)	Capital de trabajo (Y1)					
	Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Casi nunca	Nunca	Total
Siempre	18.67	7.33	2.00	0.	0	28
Casi siempre	3.33	1.31	0.36	0	0	5
Algunas veces	4.67	1.83	0.50	0	0	7
Casi nunca	1.33	0.52	0.14	0	0	2

Nunca	0.	0.	0.	0	0	0
Total	28	11	3	0	0	42

Remplazando en la fórmula del estadístico de prueba

$$= (24-18.67)^2 / 18.67 + (4-7.33)^2 / 7.33 + \dots + (0-0)^2 / 0 = 22.06$$

Sumatoria total:

1.52 1.52 2.00 0.00 0.00
0.03 0.07 1.16 0.00 0.00
2.88 5.47 0.50 0.00 0.00
1.33 0.43 5.14 0.00 0.00
0.00 0.00 0.00 0.00 0.00

=22.06

Paso 4. Decisión

Siguiendo las reglas de decisión establecidas en la Sección 4.1.5 se observa que en (*) el valor teórico de la Chi cuadrado es menor que su valor calculado. Por lo tanto, procedemos a aceptar la hipótesis alternativa. Es decir,

Ocurre que $X^2 = 22.06 > X^2(6,0.05) = 12.59$, entonces el valor calculado no cae en la región de aceptación; dicho de otra manera, la hipótesis nula es falsa.

Simplificando la información con el programa SPSS versión 26, tenemos lo siguiente:

Figura N° 23: Gráfico de la región de aceptación de la hipótesis secundaria (a)

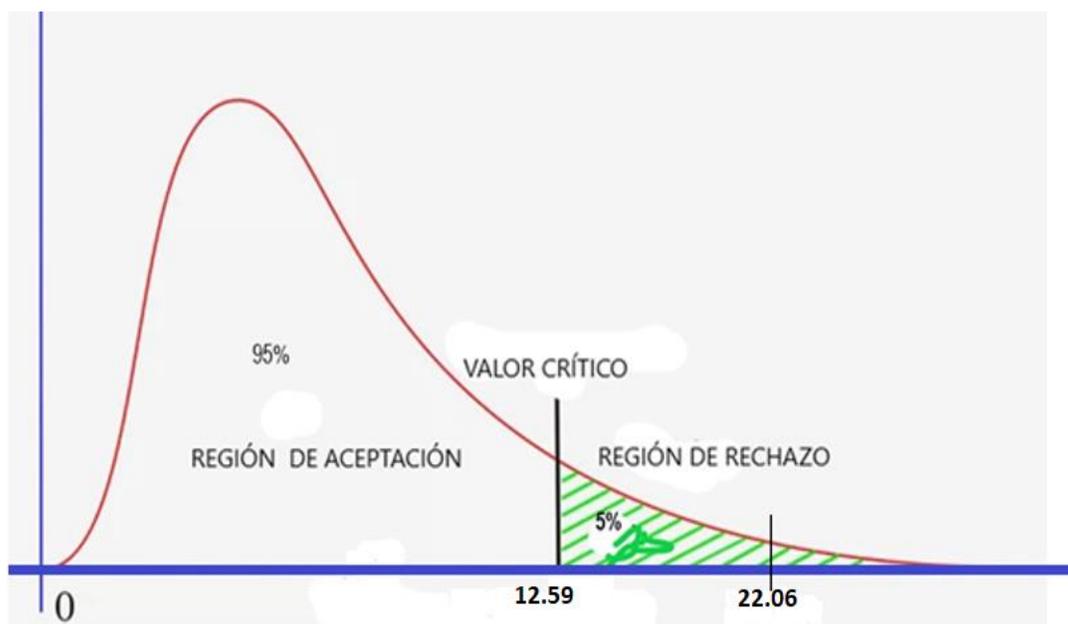


Tabla 23: Resultados Descriptivos y la Tabla de Contingencia de orden 2x3 para la prueba Chi cuadrado con $(3-1)(5-2) = 6$ grados de libertad

Resumen de procesamiento de casos

	Válido		Casos Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Proyección de ventas * Nivel de Capital de trabajo	42	100.0%	0	0.0%	42	100.0%

Tabla cruzada Proyección de ventas*Nivel de Capital de trabajo

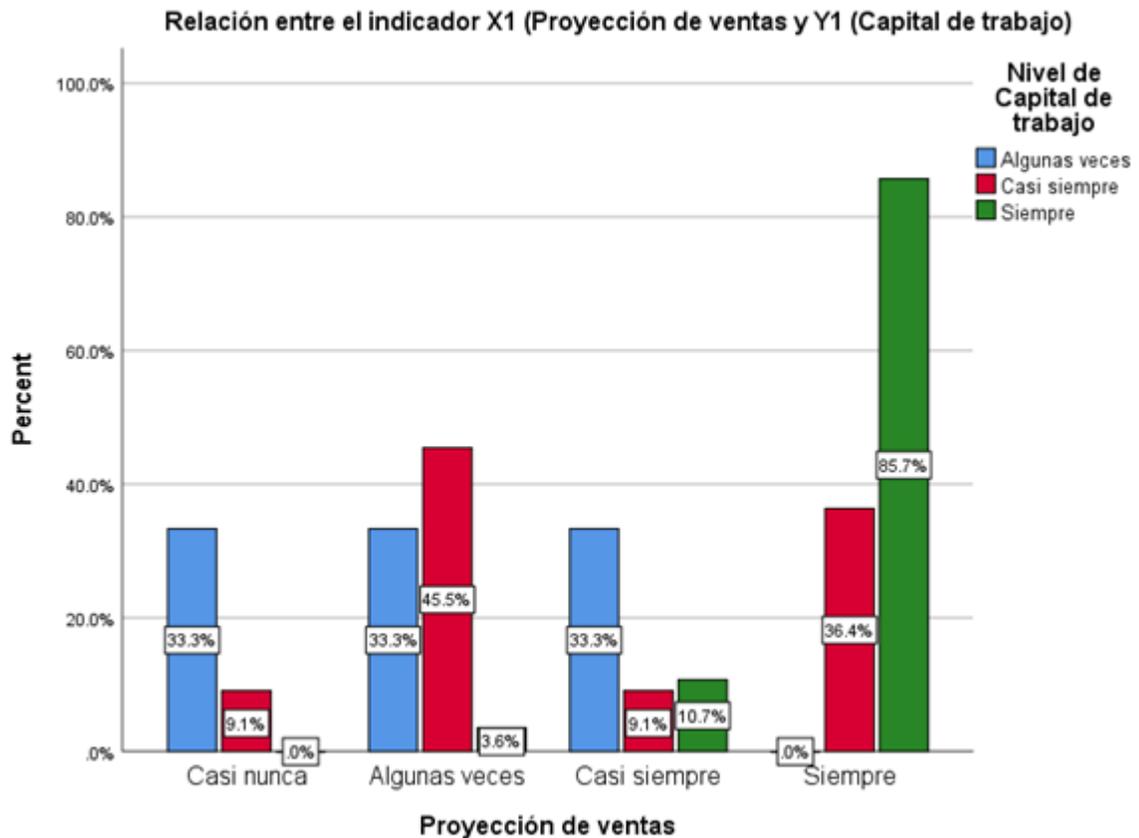
		Nivel de Capital de trabajo				Total
		Algunas veces	Casi siempre	Siempre		
Proyección de ventas	Casi nunca	Recuento	1	1	0	2
		Recuento esperado	.1	.5	1.3	2.0
		Residual	.9	.5	-1.3	
	Algunas veces	Recuento	1	5	1	7
		Recuento esperado	.5	1.8	4.7	7.0
		Residual	.5	3.2	-3.7	
	Casi siempre	Recuento	1	1	3	5
		Recuento esperado	.4	1.3	3.3	5.0
		Residual	.6	-.3	-.3	
	Siempre	Recuento	0	4	24	28
		Recuento esperado	2.0	7.3	18.7	28.0
		Residual	-2.0	-3.3	5.3	
Total	Recuento	3	11	28	42	
	Recuento esperado	3.0	11.0	28.0	42.0	

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	22.062 ^a	6	.001
Razón de verosimilitud	21.625	6	.001
Asociación lineal por lineal	17.761	1	.000
N de casos válidos	42		

a. 10 casillas (83.3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .14.

Figura 24:



Paso 5. Conclusión e interpretación

Si la hipótesis alternativa es verdadera entonces la Hipótesis nula es falsa. Es decir, existe evidencia que sustenta que la proyección de ventas incide en el nivel de capital de trabajo en las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita.

5.3.3. Hipótesis Secundaria (b)

Paso 1: Planteamos la hipótesis Nula y su Alternativa

H0: El presupuesto de flujo de caja no incide en el plan de inversiones.

H1: El presupuesto de flujo de caja incide en el plan de inversiones.

Paso 2: Elegimos el nivel de significancia y el estadístico de prueba Chi cuadrado donde número de filas y número de columnas en la Tabla de contingencia, formada por las alternativas

de respuestas de las variables, que en este caso resultan $5 \times 5 = 25$ celdas, escala Likert de 5 alternativas por cada variable.

Paso 3: Cálculo del estadístico de prueba Chi cuadrada calculado.

La evidencia que sustenta el cálculo del estadístico de prueba, para ejecutar la prueba de hipótesis, es la información recolectada mediante la encuesta, cuyas respuestas han sido tabuladas en la Tabla 24.

Tabla 24. El presupuesto de flujo de caja incide en el plan de inversiones en las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021

Presupuesto flujo de caja (X2)	Plan de inversionesY2)					
	Sie mpr e	Casi siem pre	Algun as veces	Casi nunc a	Nunca	Tot al
Siempre	20	4	0	0	0	24
Casi siempre	3	6	1	0	0	10

Algunas veces	1	4	1	1	0	7
Casi nunca	0	0	0	1	0	1
Nunca	0	0	0	0	0	0
Total	24	14	2	2	0	42

Esta tabla de contingencia da mucha información a nuestro estudio. Se observa que existen 42 sujetos que están de acuerdo con el presupuesto de flujo de caja y a la vez están de acuerdo con el plan de inversiones de las empresas comerciales MYPES sector ferretero en el distrito de Santa Anita. Pero, se busca un indicador numérico que indique el grado de existencia de esa relación. Esa respuesta nos dará el valor de la Chi cuadrado de Pearson, usada para la conclusión de esta prueba de hipótesis.

Notamos que en esta Tabla de contingencia existe solamente 4 columnas y 4 filas, por lo que procedemos a dejar sin efecto en los cálculos, aquí y en las siguientes pruebas. Es decir, en este caso la Tabla se reduce a una distribución Chi cuadrada con $(4-1) * (5-2) = 9$ grados de libertad

que para un nivel de significancia damos lectura en la Tabla de la Chi cuadrada cuyo valor teórico es $X^2 (9,0.05) = 16.92$

Proseguimos con el cálculo de la usando las frecuencias de la Tabla 24 se construye la Tabla 25 en él se muestran las frecuencias esperadas. Por ejemplo, $e_{11} = 24*24/42 = 13.71$ y $e_{12} = 24*14/42 = 8.00$, ...

Tabla 25: Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la Tabla 24.

Presupuesto flujo de caja (X2)	Plan de inversiones Y2)					
	Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Casi nunca	Nunca	Total
Siempre	13.71	8.00	1.14	1.14	0	24
Casi siempre	5.71	3.33	0.48	0.48	0	10
Algunas veces	4.00	2.33	0.33	0.33	0	7
Casi nunca	0.57	0.33	0.05	0.05	0	1
Nunca	0	0	0	0	0	0
Total	24	14	2	2	0	42

Reemplazando en la fórmula del estadístico de prueba

$$= (20-13.71)^2 / 13.71 + (4-8)^2/8 + \dots + (0-0)^2/0 = 37.75$$

Sumatoria total:

2.88 2.00 1.14 1.14 0.00

1.29	2.13	0.58	0.48	0.00
2.25	1.19	1.33	1.33	0.00
0.57	0.33	0.05	19.05	0.00
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

= 37.75

Paso 4. Decisión

Seguindo las reglas de decisión establecidas en la Sección 4.1.5 se observa que en (*) el valor teórico de la Chi cuadrado es menor que su valor calculado. Por lo tanto, procedemos a aceptar la hipótesis alternativa. Es decir, ocurre que $X^2 = 37.75 > X^2_{(9,0.05)} = 16.92$, entonces el valor calculado no cae en la región de aceptación; dicho de otra manera, la hipótesis nula es falsa.

Figura N° 25: Gráfico de la región de aceptación de la hipótesis secundaria (b)



Simplificando la información con el programa SPSS versión 26, tenemos lo siguiente:

Tabla 26. Resultados Descriptivos y la Tabla de Contingencia de orden 3x3 para la prueba Chi cuadrado con $(4-1) (5-2) = 9$ grados de libertad

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Presupuesto de flujo de caja * Plan de inversiones	42	100.0%	0	0.0%	42	100.0%

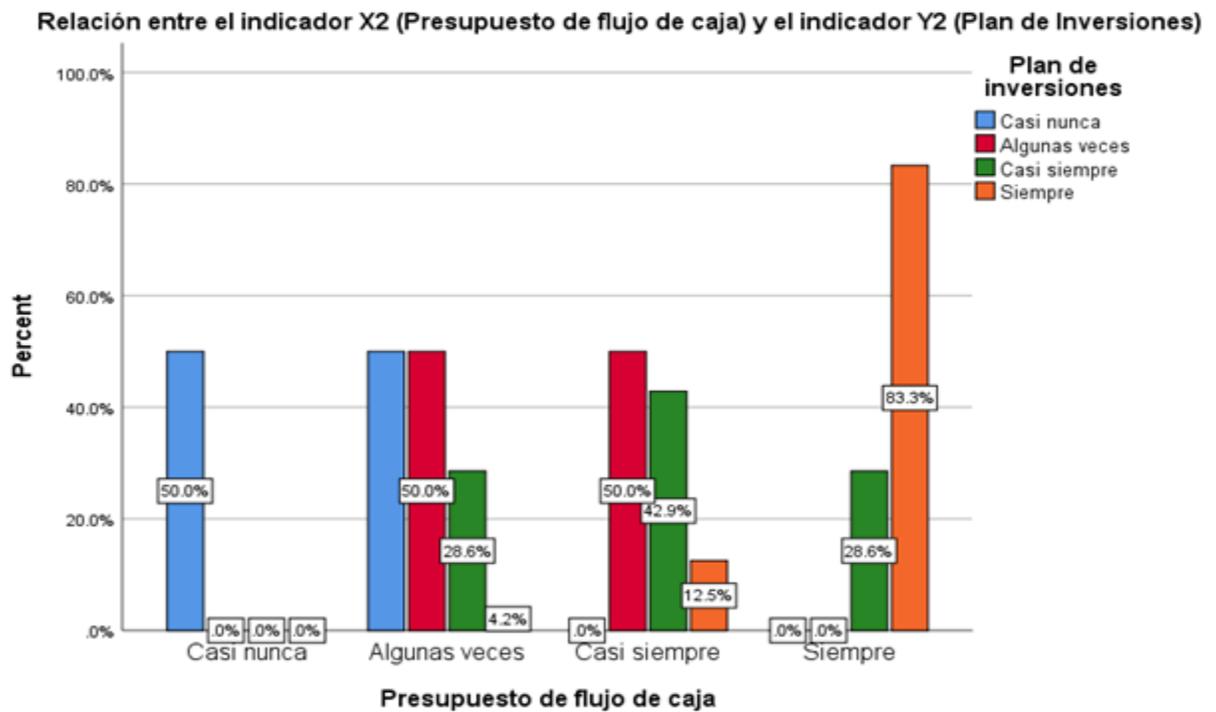
Tabla cruzada Presupuesto de flujo de caja*Plan de inversiones

		Plan de inversiones				Total	
		Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre		
Presupuesto de flujo de caja	Casi nunca	Recuento	1	0	0	0	1
		Recuento esperado	.0	.0	.3	.6	1.0
		Residual	1.0	.0	-.3	-.6	
	Algunas veces	Recuento	1	1	4	1	7
		Recuento esperado	.3	.3	2.3	4.0	7.0
		Residual	.7	.7	1.7	-3.0	
	Casi siempre	Recuento	0	1	6	3	10
		Recuento esperado	.5	.5	3.3	5.7	10.0
		Residual	-.5	.5	2.7	-2.7	
	Siempre	Recuento	0	0	4	20	24
		Recuento esperado	1.1	1.1	8.0	13.7	24.0
		Residual	-1.1	-1.1	-4.0	6.3	
Total		Recuento	2	2	14	24	42
		Recuento esperado	2.0	2.0	14.0	24.0	42.0

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	37.749 ^a	9	.000
Razón de verosimilitud	26.241	9	.002
Asociación lineal por lineal	20.155	1	.000
N de casos válidos	42		

a. 13 casillas (81.3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .05.

Figura N° 26:



Fuente: Elaboración propia

Paso 5. Conclusión e interpretación

Si la hipótesis alternativa es verdadera entonces la Hipótesis nula es falsa. Es decir, existe evidencia que sustenta que el presupuesto de flujo de caja incide en el plan de inversiones en las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.

5.3.4. Hipótesis Secundaria (c)

Paso 1: Planteamos la hipótesis Nula y su Alternativa

H0: Los objetivos financieros no inciden en las metas empresariales.

H1: Los objetivos financieros inciden en las metas empresariales.

Paso 2: Elegimos el nivel de significancia y el estadístico de prueba Chi cuadrado donde número de filas y número de columnas en la Tabla de contingencia, formada por las alternativas de respuestas de las variables, que en este caso resultan $5 \times 5 = 25$ celdas, escala Likert de 5 alternativas por cada variable.

Paso 3: Cálculo del estadístico de prueba Chi cuadrada calculado.

La evidencia que sustenta el cálculo del estadístico de prueba, para ejecutar la prueba de hipótesis, es la información recolectada mediante la encuesta, cuyas respuestas han sido tabuladas en la Tabla 27.

Tabla 27: Los objetivos financieros inciden en las metas empresariales en las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.

Objetivos financieros (X3)	Metas empresariales (Y3)					
	Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Casi nunca	Nunca	Total
Siempre	19	1	2	0	0	22
Casi siempre	3	4	1	0	0	8
Algunas veces	6	1	3	0	0	10
Casi nunca	0	0	1	0	0	1
Nunca	0	0	1	0	0	1
Total	28	6	8	0	0	42

Esta tabla de contingencia da mucha información a nuestro estudio. Se observa que existen 42 sujetos que están de acuerdo con la planeación financiera y a la vez están de acuerdo con la toma de decisiones de las empresas comerciales MYPES sector ferretero en el distrito de Santa Anita. Pero, se busca un indicador numérico que indique el grado de existencia de esa relación. Esa respuesta nos dará el valor de la Chi cuadrado de Pearson, usada para la conclusión de esta prueba de hipótesis.

Notamos que en esta Tabla de contingencia existe solamente 4 columnas y 4 filas, por lo que procedemos a dejar sin efecto en los cálculos, aquí y en las siguientes

pruebas. Es decir, en este caso la Tabla se reduce a una distribución Chi cuadrada con $(4-1) \cdot (5-2) = 9$ grados de libertad

que para un nivel de significancia damos lectura en la Tabla de la Chi cuadrada cuyo valor teórico es $X^2(9,0.05) = 16.92$

Proseguimos con el cálculo de la usando las frecuencias de la Tabla 27 se construye la Tabla 28, en él se muestran las frecuencias esperadas. Por ejemplo, $e_{11} = 20 \cdot 28 / 42 = 13.33$ y $e_{12} = 20 \cdot 11 / 42 = 5.24$, ...

Tabla 28: Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la Tabla 27.

Objetivos financieros (X)	Metas empresariales (Y)					
	Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Casi nunca	Nunca	Total
Siempre	13.33	5.24	0.95	0.48	0	20
Casi siempre	10.67	4.19	0.76	0.38	0	16
Algunas veces	3.33	1.31	0.24	0.12	0	5
Casi nunca	0.67	0.26	0.05	0.02	0	1
Nunca	0	0	0	0	0	0
Total	28	11	2	1	0	42

Remplazando en la fórmula del estadístico de prueba

$$= (18-13.33)^2 / 13.33 + (2-5.24)^2 / 5.24 + \dots + (0-0)^2 / 0 = 54.53$$

Sumatoria total:

1.63 2.00 0.95 0.48 0.00

2.04 3.46 2.01 0.38 0.00

0.13 0.07 0.24 0.12 0.00

0.67 0.26 0.05 40.02 0.00

0.00 0.00 0.00 0.00 0.00

=54.53

Paso 4. Decisión

Siguiendo las reglas de decisión establecidas en la Sección 4.1.5 se observa que en (*) el valor teórico de la Chi cuadrado es menor que su valor calculado. Por lo tanto, procedemos a aceptar la hipótesis alternativa. Es decir,

Ocurre que $X^2 = 54.53 > X^2(9,0.05) = 16.92$, entonces el valor calculado no cae en la región de aceptación; dicho de otra manera, la hipótesis nula es falsa.

Figura N° 27: Gráfico de la región de aceptación de la hipótesis secundaria (c)



Simplificando la información con el programa SPSS versión 26, tenemos lo siguiente:

Tabla 29. Resultados Descriptivos y la Tabla de Contingencia de orden 3x3 para la prueba Chi cuadrado con $(4-1) (5-2) = 9$ grados de libertad

Resumen de procesamiento de casos

	Válido		Casos Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Objetivos financieros *	42	100.0%	0	0.0%	42	100.0%
Metas estratégicas						

Tabla cruzada Objetivos financieros*Metas estratégicas

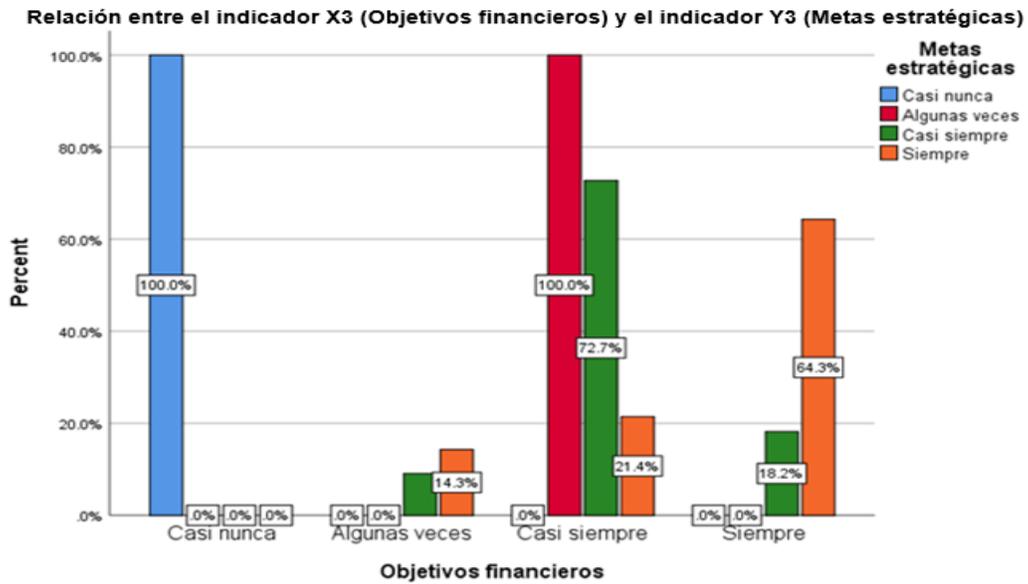
			Metas estratégicas				Total
			Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre	
Objetivos financieros	Casi nunca	Recuento	1	0	0	0	1
		Recuento esperado	.0	.0	.3	.7	1.0
		Residual	1.0	.0	-.3	-.7	
	Algunas veces	Recuento	0	0	1	4	5
		Recuento esperado	.1	.2	1.3	3.3	5.0
		Residual	-.1	-.2	-.3	.7	
	Casi siempre	Recuento	0	2	8	6	16
		Recuento esperado	.4	.8	4.2	10.7	16.0
		Residual	-.4	1.2	3.8	-4.7	
	Siempre	Recuento	0	0	2	18	20
		Recuento esperado	.5	1.0	5.2	13.3	20.0
		Residual	-.5	-1.0	-3.2	4.7	
	Total	Recuento	1	2	11	28	42
		Recuento esperado	1.0	2.0	11.0	28.0	42.0

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	54.525 ^a	9	.000
Razón de verosimilitud	22.649	9	.007
Asociación lineal por lineal	9.043	1	.003
N de casos válidos	42		

a. 13 casillas (81.3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .02.

Figura 28:



Paso 5. Conclusión e interpretación

Si la hipótesis alternativa es verdadera entonces la Hipótesis nula es falsa. Es decir, existe evidencia que sustenta que los objetivos financieros inciden en las metas empresariales en las MYPES sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.

CAPITULO VI

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Discusión

Después de aplicar los instrumentos correspondientes al presente trabajo de investigación: “LA PLANEACION FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LAS MYPES SECTOR COMERCIAL, RUBRO FERRETERIAS, DISTRITO DE SANTA ANITA, 2020-2021”; se encontraron los siguientes hallazgos:

- a) Los funcionarios que participaron en la encuesta opinaron mayoritariamente que el valor unitario de venta proyectado debe tomar en cuenta las tendencias del mercado, el nivel de competencia y el entorno de la economía. Comentario: En la actualidad, en un mercado de libre economía, donde los precios se fijan por la oferta y la demanda, es importante que el dueño de una MYPE, pueda ajustar sus precios justos al mercado, por eso es importante que tenga en consideración el mercado, los precios de la competencia y la capacidad adquisitiva de su público objetivo, ya que los precios deben ser fijados con mucha premeditación y no de manera aleatoria.
- b) Los expertos que participaron en la encuesta opinaron que es importante incluir en el flujo de caja proyectado todos los egresos de operación, inversión y financiamiento para evaluar apropiadamente los saldos finales proyectados de caja.

Comentario: Hoy en día, cuando una MYPE revisa sus saldos, es importante que tenga en cuenta cada desembolso que realiza, ya sea un gasto de operación, inversión o un financiamiento; ya que esto nos permitirá determinar a través del flujo de caja si es que se está gastando de manera racional a las fuentes de financiamiento, siendo de corto o largo plazo. Ya que muchas empresas, por ejemplo, cometen el error de utilizar sus recursos obtenidos a través de financiamientos de largo plazo para satisfacer necesidades de corto plazo.

- c) Los funcionarios encuestados opinaron categóricamente que la pandemia ha dejado mensajes muy claros como son la importancia del E-commerce, el marketing digital entre otros, por lo que consideraron que en toda planeación financiera deben incluirse sus efectos y de esta forma garantizar la continuidad de sus negocios.

Comentario: Últimamente, los negocios han pasado por un momento de transición, producto de las políticas restrictivas del Estado, haciendo que estos opten de disminuir su infraestructura que en su mayoría no estaba siendo utilizada al total de su capacidad, para poder operar en línea a través de las distintas redes sociales y en algunos casos en particular, con aplicativos propios.

- d) Los funcionarios encuestados manifestaron que en caso haya necesidad de realizar ventas al crédito, es importante contar con una política de créditos y cobranzas que permita tener todos los meses un adecuado nivel de cuentas por cobrar sin problemas importantes de morosidad.

Comentario: Actualmente, es indispensable que las MYPES implementen una política de créditos y cobranzas, para ello se debe tener en consideración responsabilidades y límites, evaluación de crédito, términos de crédito, políticas de cobranza.

- e) Los expertos encuestados manifestaron que uno de los aprendizajes de la pandemia fue el uso intensivo de las redes sociales para promocionar sus negocios, entonces en línea, con esta nueva realidad es importante que estas empresas hagan inversiones en marketing digital con el objetivo de captar nuevos clientes y aumentar sus ingresos.

Comentario: Hoy por hoy, es importante que una MYPE considere dentro de su presupuesto la implementación de marketing digital utilizando el internet y las redes sociales como canal, lo que permite lograr un mayor alcance y posicionamiento ante otras empresas.

- f) Los expertos manifestaron que los empresarios de este importante sector deben invertir en su propia capacitación en temas financieros y de estrategia comercial con la finalidad de mejorar el proceso de toma de decisiones.

Comentario: Hoy en día es muy importante que un empresario pequeño o grande tenga conocimientos generales de economía, contabilidad, tributación, estrategia comercial y financiera para entender mejor cómo funcionan los negocios de su sector en el Perú y el mundo y de esta forma aprender a formular planes de crecimiento en el largo plazo.

6.2. Conclusiones

- a) La proyección de las ventas incide en el nivel del capital de trabajo en las MYPES comerciales del sector de ferreterías, debido a que las ventas es el principal insumo que alimenta las proyecciones de inventarios.
- b) El presupuesto de flujo de caja incide en el plan de inversiones en las MYPES comerciales del sector de ferreterías, debido a que una buena proyección del flujo de caja, permite identificar los excedentes para destinarlo a inversiones de corto plazo.
- c) Los objetivos financieros inciden en las metas empresariales en las MYPES comerciales del sector de ferreterías, debido a que todas las empresas de este importante sector buscan rentabilidad y liquidez, para poder crecer sin afectar su cadena de pagos.

Finalmente se concluye que la planeación financiera incide en el proceso de toma de decisiones en las MYPES comerciales del sector de ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021, debido a que una buena planeación financiera tomando en cuenta las variables macroeconómicas y comerciales, permite mejorar el proceso de toma de decisiones.

6.3. Recomendaciones

- a) Elaborar una proyección de ventas mensualizada en unidades y soles, para calcular sus necesidades de capital de trabajo en forma mensual y de esta forma poder reaccionar ante cambios que se puedan dar en el curso del negocio por temas externos o de la propia industria.
- b) Elaborar un flujo de caja proyectado para los próximos seis meses, para identificar déficits imprevistos o excedentes para destinarlo a inversiones en

instrumentos financieros para obtener una rentabilidad superior a la tasa de inflación esperada.

- c) Identificar sus principales objetivos financieros para el periodo proyectado, como son el nivel de EBITDA, Retorno del patrimonio neto, retorno de los activos, nivel de margen bruto, así como identificar los potenciales riesgos, para mejorar la eficiencia y alcanzar los objetivos empresariales.

Finalmente se recomienda a las MYPES comerciales del sector de ferretería del distrito de Santa Anita, elaborar un plan financiero para un ejercicio donde se tome en cuenta la proyección de las ventas, de los costos y gastos, de las inversiones, del financiamiento, de la proyección del flujo de caja y de la proyección de los estados financieros, para observar la situación económica y financiera de la empresa.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Castro, K. (2020) La Planificación Financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Bluecorp S.A. Tesis para la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Ecuador.
- Crisóstomo, A. y Herrera, R. (2018) Metodología de toma de decisiones para la selección de subcontratos en la industria de la construcción.
- Dávila, F. (2018). Planificación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa A&M consultoría y construcción, Chiclayo 2018. Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Señor de Sipán, Chiclayo.
- Flores, J. (2015). Análisis financiero para contadores y su incidencia en las NIIF. Pacífico editores S.A.C.
- García, L. (2014) Importancia del análisis de la información financiera para la toma de decisiones de inversión. Tesis para obtención del título en licenciatura en Contaduría. Universidad Villa Rica, México.
- Guerrero, C. y Urbina, E. (2015) Análisis de la Planeación Financiera a la empresa H y J S. A. para la Toma de Decisiones estratégicas en el periodo 2014-2015. Tesis para la obtención del título en Contaduría Pública y Finanzas. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.
- Jarrín, W. (2016) Modelo de gestión con enfoque al cumplimiento de metas y de objetivos organizacionales de los gobiernos autónomos descentralizados. Ecuador.
- Lira, P. (2013). Evaluación de proyectos de inversión. Herramientas financieras para analizar la creación de valor. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Perú.

- López, D.; Guamán, M. y Castro, J. (2020) La toma de decisiones y la eficacia organizativa en las PYMES comerciales en la ciudad de Ambato, Ecuador.
- Mengua, A., Sempere, F., Juárez, D, y Rodríguez A. (2012) La gestión del tiempo como habilidad directiva 3C. Empresa, Investigación y pensamiento crítico.
- Montaña Alfonso, Y. A., & Velasco Toloza, J. A. (2019). Diseño de la planeación financiera para la empresa Escoll Digital Ltda. https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1999&context=contaduria_publica
- Morales Castro, A. y Morales Castro, J. A. (2015). Planeación financiera. México D.F, México: Grupo Editorial Patria. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecafmh/39383?page=1>.
- Moreno, J. (2002). Las finanzas en la empresa. México: CECSA.
- Narváez, J. (2017). Presupuestos. Cali, Colombia: Ediciones de la U. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecafmh/70310?page=16>.
- Pacheco, C. (2020). Presupuestos un enfoque gerencial. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=f1omEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=presupuesto+pdf&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwir-rBurj0AhW5GbkGHeu5B7YQ6wF6BAgHEAE#v=onepage&q&f=false>
- Pilar, J. (2011). Herramientas para la Gestión y la Toma de Decisiones. Hanne. Argentina.
- Raquejo, A. y Sánchez, O. (2019) Sistema de toma de decisiones en las PYMES. CASO: Empresa la casa del Tornillo de la Ciudad de Chiclayo. Tesis para la obtención del título profesional de licenciatura en administración de empresas. Perú.
- Rodríguez, A. (2014). Estrategias de Planificación Financiera Aplicada (2ª ed.). España: Andavira.

- Ticona, Y. (2018). Planeación Financiera y su relación con la rentabilidad en las ferreterías del distrito de Los Olivos, periodo 2017. Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo, Lima.
- Tiwijam, D. (2018). Toma de Decisiones para la mejora en la rentabilidad de la empresa CESCADA ORIÓN S.R.L., Jaén 2017. Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Señor de Sipán, Chiclayo.
- Torres Hernández, Z. (2015). Planeación y control. México D.F, México: Grupo Editorial Patria. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecafmh/39408?page=129>.
- Valle Núñez, A. P. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. Universidad y Sociedad, 12(3), 160-166. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n3/2218-3620-rus-12-03-160.pdf>
- Yajure, C. (2015) Comparación de los métodos multicriterio AHP y AHP Difuso en la selección de la mejor tecnología para la producción de energía eléctrica a partir del carbón mineral. Universidad Central de Venezuela, Caracas, Venezuela.

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: La Planeación Financiera y su Influencia en la Toma de Decisiones de las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita 2020-2021

AUTOR: Magino Pérez, Jordi Ramón; Sabino Ramírez, Claudia Antonella.

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES Y DEFINICIÓN OPERACIONAL	POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable Independiente. PLANEACION FINANCIERA X1: Proyección de las ventas X2: Presupuesto de flujo de caja X3: Objetivos financieros	Población. 23 MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita. Muestra. 43 personas entre gerente general y/o propietario y contadores.
¿De qué manera la planeación financiera incide en el proceso de toma de decisiones en las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021?	Determinar si la planeación financiera incide en el proceso de toma de decisiones en las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.	La planeación financiera incide en el proceso de toma de decisiones en las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, distrito de Santa Anita, 2020-2021.		
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Variable Dependiente. TOMA DE DECISIONES Y1: Nivel de capital de trabajo Y2: Plan de inversiones Y3: Metas estratégicas	Muestreo aleatorio simple, como fuente del muestreo probabilístico. Técnica e Instrumento Encuesta
a) En qué medida la proyección de las ventas incide en el nivel de capital de trabajo en las MYPES comerciales del rubro ferretero. b) De qué forma el presupuesto de flujo de caja incide en el plan de inversiones en las MYPES comerciales del rubro ferretero. c) De qué manera los objetivos financieros inciden en las metas empresariales en las MYPES comerciales del rubro ferretero.	a) Analizar si la proyección de las ventas incide en el nivel del capital de trabajo en las MYPES comerciales del rubro ferretero. b) Evaluar si el presupuesto de flujo de caja incide en el plan de inversiones en las MYPES comerciales del rubro ferretero. c) Validar si los objetivos financieros inciden en las metas empresariales en las MYPES comerciales del rubro ferretero.	a) La proyección de las ventas incide en el nivel del capital de trabajo en las MYPES comerciales del rubro ferretero. b) El presupuesto de flujo de caja incide en el plan de inversiones en las MYPES comerciales del rubro ferretero. c) Los objetivos financieros inciden en las metas empresariales en las MYPES comerciales del rubro ferretero.		

ANEXO 2
ENCUESTA

INSTRUCCIONES:

La presente tiene por finalidad recoger información sobre la investigación titulada: “LA PLANEACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LAS MYPES SECTOR COMERCIAL, RUBRO FERRETERIAS, DISTRITO DE SANTA ANITA, 2020-2021”, la misma que está compuesta por un conjunto de preguntas, donde luego de leer dicha interrogante debe elegir la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (X). Se le recuerda, que esta técnica es anónima, se agradece su participación.

1. ¿En su opinión es importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, empiecen su proceso de planeación financiera con la proyección de las unidades a vender?

a) Siempre ()

b) Casi siempre ()

c) Algunas veces ()

d) Casi nunca ()

e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

2. ¿Cree usted que el valor de venta unitario proyectado en el periodo debe tomar en cuenta las condiciones del mercado de las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías?

a) Siempre ()

b) Casi siempre ()

c) Algunas veces ()

d) Casi nunca ()

e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

3. ¿Considera usted importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, deben incorporar los ingresos de operación y otros ingresos dentro del flujo de caja?

a) Siempre ()

b) Casi siempre ()

c) Algunas veces ()

d) Casi nunca ()

e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

4. ¿En su opinión las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías deben incorporar provisiones de proveedores, gastos de personal, tributos y otros egresos de operación en los egresos de caja proyectados en el flujo de caja?

a) Siempre ()

b) Casi siempre ()

c) Algunas veces ()

d) Casi nunca ()

e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

5. ¿Cree usted que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, deben tener como objetivo incrementar su nivel de EBITDA periódicamente?

a) Siempre ()

b) Casi siempre ()

c) Algunas veces ()

d) Casi nunca ()

e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

6. ¿En su opinión es importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías apliquen el análisis “Dupont” para calcular la ratio ROE?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

7. ¿Considera usted importante que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías incluyan en su planeación financiera los efectos de la pandemia?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

8. ¿Cree usted que las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías deben calcular con la debida anticipación su nivel de inventarios para los próximos 6 meses?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

9. ¿En su opinión el área financiera de las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías debe revisar su política comercial para tener un adecuado nivel de cuentas por cobrar?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

10. ¿Cree usted que el área financiera de las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías debe contar con una política para sus inversiones de sus excedentes de corto plazo?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()

- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

11. ¿En su opinión las empresas MYPES del sector comercial, rubro ferreterías debe elaborar un plan de inversiones de largo plazo?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

12. ¿Considera usted importante que las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías implementen un plan de marketing digital para aumentar su participación de mercado?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

13. ¿Considera usted que las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías, debe aumentar periódicamente su productividad empresarial?

a) Siempre ()

b) Casi siempre ()

c) Algunas veces ()

d) Casi nunca ()

e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

14. ¿En su opinión las MYPES del sector comercial, rubro ferreterías deben mejorar permanentemente su proceso de toma de decisiones?

a) Siempre ()

b) Casi siempre ()

c) Algunas veces ()

d) Casi nunca ()

e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

ANEXO 3

FICHA DE VALIDACIÓN

I. DATOS GENERALES:

1.1 APELLIDOS Y NOMBRES : VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO.
 1.2 GRADO ACADÉMICO : DOCTOR EN CONTABILIDAD Y FINANZAS.
 1.3 INSTITUCIÓN QUE LABORA : UNIVERSIDAD PRIVADA SAN JUAN BAUTISTA.
 1.4 TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN : LA PLANEACION FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LAS MYPES SECTOR COMERCIAL, RUBRO FERRETERIAS, DISTRITO DE SANTA ANITA, 2020-2021.
 1.5 AUTOR DEL INSTRUMENTO : MAGINO PEREZ, JORDI RAMON – SABINO RAMIREZ, CLAUDIA ANTONELLA
 1.6 TITULO : CONTADOR PUBLICO.
 1.7 CRITERIO DE APLICABILIDAD :

a) De 01 a 09: (No válido, reformular) b) De 10 a 12: (No válido, modificar)
 b) De 12 a 15: (Válido, mejorar) d) De 15 a 18: Válido, precisar
 c) De 18 a 20: (Válido, aplicar)

II. ASPECTOS A EVALUAR:

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS CUALITATIVOS CUANTITATIVOS	Deficient	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		(01 - 09) 01	(10 - 12) 02	(12 - 15) 03	(15 - 18) 04	(18 - 20) 05
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado.				X	
2. OBJETIVIDAD	Esta formulado con conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe organización y lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de estudio.				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en el aspecto teórico científico y del tema de estudio.				X	
8. COHERENCIA	Entre las variables, dimensiones y variables.				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del estudio.				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías.				X	
SUB TOTAL					10	
TOTAL						

VALORACIÓN CUANTITATIVA (total x 0.4) :

VALORACIÓN CUALITATIVA :10.....

OPINIÓN DE APLICABILIDAD :

Lugar y fecha: 21 DE MARZO DEL 2022



Firma y Post Firma del experto

DNI N° 10313619