



ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EFICIENTE Y SU EFECTO EN EL
DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS
DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LIMA METROPOLITANA, PERIODO
2018 - 2021

Línea de investigación:

Finanzas, Modelación Financiera, Finanzas en Pymes

Tesis para optar el grado académico de Doctor en Contabilidad

Autor:

Sierra Contreras, Abelardo Zenon

Asesor:

Rosales León, Tomás Francisco

(ORCID: ORCID- 0000-0003-4949-9343)

Jurado:

Alzamora Carrión, José Henry

Luperdi Castañeda, José Américo

Yong Castañeda, Christian Alberto

Lima - Perú

2024



Reporte de Análisis de Similitud

Archivo:

[1A_SIERRA_CONTRERAS_ABELARDO_ZENON_DOCTORADO_2022.Docx](#)

Fecha del Análisis:

2/11/2022

Analizado por:

Astete Llerena, Johnny Tomas

Correo del analista:

jastete@unfv.edu.pe

Porcentaje:

17 %

Título:

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EFICIENTE Y SU EFECTO EN EL DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LIMA METROPOLITANA, PERIODO 2018 - 2021

Enlace:

<https://secure.arkund.com/old/view/141505004-898605-457929#HZFLbsMwDETv4vWgsEiJn1ylyKII2iKLZpNI0bv3KbAlyppHkWP/Hj/P4/J+auw1CCOcWEQS RbQG0kZeGWSAjCBABghHhmzINgmgDdmohHQkB/G9R3KqnCriBQEYEEFxQAVUIAVkbA06oAOU bYLy1iETPe3caYrWxu6Vdl4EiJWM1gxIC2nt3NpKamsthNOGdKZxRgF2LnHjCICRfRPO0Zb2O+Biwb KSxQH3dGpqqmZrslniOQW2UqtEW1xiEo9YxCEG8Yc93GEuXbmUoUxIKVulGipTTdVSharFc6qh2ts uXqJtl7qvOp7378f96377eNw+i8v5xiet4FdOa6tgzr9/>



DRA. MIRIAM LILIANA FLORES CORONADO
JEFA DE GRADOS Y GESTIÓN DEL EGRESADO



Universidad Nacional
Federico Villarreal

VRIN | VICERRECTORADO
DE INVESTIGACIÓN

ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EFICIENTE Y SU EFECTO EN EL DESARROLLO
DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS
NO TRADICIONALES DE LIMA METROPOLITANA, PERIODO 2018 - 2021

Línea de Investigación:

Finanzas, Modelación Financiera, Finanzas en Pymes

Tesis para optar el Grado Académico de:

DOCTOR EN CONTABILIDAD

Autor:

Sierra Contreras, Abelardo Zenon

Asesor:

Rosales León, Tomás Francisco

(ORCID 0000-0003-4949-9343)

Jurado:

Alzamora Carrión, José Henry

Luperdi Castañeda, José Américo

Yong Castañeda, Christian Alberto

Lima-Perú

2024

DEDICATORIA

“A DIOS y Jesucristo su hijo, por ser mi fortaleza en mis momentos difíciles. Por iluminar mi camino y mi mente, en la búsqueda del conocimiento y la verdad en la vida del hombre y la sociedad.

En memoria, honor y gloria eterna a mi santa madrecita Fermina A. Contreras Segovia; por su abnegada labor por hacer de sus hijos, hombres de bien. Por alumbrar y guiar mi vida. Y por su inmenso y eterno amor de madre; por sus abnegados esfuerzos y su razón de vivir por sus hijos...

Que DIOS, la tenga eternamente en su gloria y eterno amor a mi inolvidable madrecita. Dedico a ella, esta Tesis doctoral por ser mi inspiración y razón de vida, me impulsaron a culminar y presentarlo”.

Abelardo Zenon Sierra Contreras.

AGRADECIMIENTO

“A DIOS gracias, mi fe y devoción eterna; por darme salud espiritual, salud mental y salud física necesaria...Y gratitud eterna a mi madrecita, por darme valor y razón para lograr mi objetivo.

A mis profesores de la Facultad de Ciencias Financieras y Contables y la Escuela Universitaria de Posgrado - UNFV. A mis asesores y revisores de Tesis. Mención especial a mis distinguidos maestros, Dr. Carlos Vargas Rubio y al Dr. Tomás Rosales León; por su apoyo incondicional...

A la colaboración de Jesús Cabrera Mendoza, y a todos los colegas que me motivaron y alentaron para la culminación y presentación de esta Tesis doctoral”.

INDICE

RESUMEN	xii
ABSTRACT.....	xiii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
<u>1.1.</u> Planteamiento del Problema	3
1.2. Descripción del Problema	6
1.2.1. Diagnóstico.....	6
1.2.2. Pronóstico	7
1.2.3. Control	8
1.3. Formulación del Problema	9
1.3.1. Problema general	9
1.3.2. Problemas específicos	9
1.4. Antecedentes	10
1.4.1. Investigaciones Internacionales	10
1.4.2. Investigaciones Nacionales	16
1.5. Justificación de la Investigación.....	22
1.5.1. Justificación metodológica	22
1.5.2. Justificación teórica.....	22
1.5.3. Justificación práctica.....	23
1.6. Limitaciones de la Investigación	24
1.7. Objetivos.....	25

1.7.1. Objetivo general.....	25
1.7.2. Objetivos específicos	25
1.8. Hipótesis	26
1.8.1. Hipótesis general	26
1.8.2. Hipótesis específicas	26
II. MARCO TEÓRICO.....	27
2.1. Marco Teórico Conceptual.....	27
2.1.1. Administración financiera	27
2.1.2. Desarrollo empresarial.....	60
2.1.3. Administración financiera eficiente y desarrollo empresarial	66
2.1.4. Administración financiera eficiente en las PYMES: Teoría y práctica.....	68
2.1.5. Medida de la eficiencia empresarial: Ratio de eficiencia.....	70
2.2 Análisis e interpretación Técnico-financiero de Estados Financieros: Una propuesta de modelo: Caso empresa EXPORT SAC.....	71
2.2.1. Análisis estructural de estados financieros.....	72
2.2.2. Análisis e interpretación de estados financieros.....	81
2.2.3. Relación de la administración financiera, contable y tributaria en la empresa EXPORT SAC	90
2.3. Los costos de exportación	100
2.3.1. Estructura de los costos de exportación.....	101
2.3.2. Costos directos de exportación	103
2.3.3. Costos indirectos de exportación.....	103

2.3.4. Otros Costos de exportación	103
2.4. Evolución de las exportaciones de las PYMEX-Lima Metropolitana: 2018-2021.....	104
III. MÉTODO	107
3.1. Tipo de Investigación.....	107
3.1.1. Tipo de investigación	107
3.2. Población y Muestra.....	107
3.2.1. Población	107
3.2.2. Muestra	107
3.3. Operacionalización de Variables	109
3.4. Instrumentos de Recolección de Información	111
3.4.1. Instrumentos de medición.....	111
3.5. Procedimientos.....	112
3.6. Análisis de Datos	113
3.7 Consideraciones Éticas	114
3.7.1. Marco ético de la investigación	114
3.7.2. Marco filosófico de la empresa y la administración financiera.....	115
3.7.3. Filosofía de la Administración Financiera	118
IV. RESULTADOS	119
4.1. Análisis de Resultados	119
4.1.1. Variable 1: Administración financiera eficiente.....	120
4.1.2 Variable 2: Desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras	132

4.2. Contrastación de Hipótesis.....	143
V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	149
5.1. Discusión de Resultados.....	149
VI. CONCLUSIONES.....	159
VII. RECOMENDACIONES	161
VIII. REFERENCIAS.....	163
IX. A N E X O S.....	169
Anexo A: Matriz de Consistencia.....	169
Anexo B: Instrumento de la encuesta.....	170
Anexo C: Instrumento de investigación: Cuestionario	171
Anexo D: Interpretación del coeficiente de correlación de Pearson.....	174
Anexo E: Validación de instrumentos.....	175

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Consolidado de estados de situación financiera</i>	72
Tabla 2 <i>Consolidado de estados de resultado integrales</i>	73
Tabla 3 <i>Consolidado de estados de cambios en el patrimonio neto</i>	74
Tabla 4 <i>Consolidado de estados de flujos de efectivo</i>	75
Tabla 5 <i>Análisis Estructural del Estado de Situación Financiera</i>	76
Tabla 6 <i>Inversiones en activo corrientes y no corrientes</i>	77
Tabla 7 <i>Inversiones en deudas y obligaciones</i>	78
Tabla 8 <i>Análisis Estructural del Estado de Resultado Integral</i>	80
Tabla 9 <i>Ratios de Liquidez</i>	82
Tabla 10 <i>Ratios de Gestión o Efectividad</i>	83
Tabla 11 <i>Ratios de Solvencia</i>	85
Tabla 12 <i>Ratios de Rentabilidad</i>	87
Tabla 13 <i>Ratios de Generación</i>	88
Tabla 14 <i>Costo de Exportación de un Producto No-tradicional</i>	102
Tabla 15 <i>Valor de exportaciones no tradicionales:2018-2021 de las PYMEX</i>	105
Tabla 16 <i>Unidades de Análisis</i>	108
Tabla 17 <i>Variables y dimensiones de la investigación</i>	109
Tabla 18 <i>Relación de variables, dimensiones e indicadores de la investigación</i>	110
Tabla 19 <i>Definición operacional de las variables</i>	111
Tabla 20 <i>Prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov</i>	120
Tabla 21 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 1</i>	121

Tabla 22 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 2</i>	122
Tabla 23 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 3</i>	123
Tabla 24 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 4</i>	124
Tabla 25 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 5</i>	125
Tabla 26 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 6</i>	126
Tabla 27 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 7</i>	127
Tabla 28 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 8</i>	128
Tabla 29 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 9</i>	129
Tabla 30 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 10</i>	130
Tabla 31 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 11</i>	131
Tabla 32 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 12</i>	132
Tabla 33 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 13</i>	133
Tabla 34 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 14</i>	134
Tabla 35 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 15</i>	134
Tabla 36 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 16</i>	136
Tabla 37 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 17</i>	137
Tabla 38 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 18</i>	138
Tabla 39 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 19</i>	139
Tabla 40 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 20</i>	140
Tabla 41 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 21</i>	141
Tabla 42 <i>Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 22</i>	142

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Ratios de Liquidez</i>	82
Figura 2 <i>Ratios de Gestión</i>	84
Figura 3 <i>Ratios de Solvencia</i>	86
Figura 4 <i>Ratios de Rentabilidad</i>	87
Figura 5 <i>Ratios de Generación</i>	89
Figura 6 <i>Total exportaciones productos no tradicionales a valores FOB US\$:2018-2021</i> ..	106
Figura 7 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 1</i>	121
Figura 8 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 2</i>	122
Figura 9 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 3</i>	123
Figura 10 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 4</i>	124
Figura 11 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 5</i>	125
Figura 12 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 6</i>	126
Figura 13 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 7</i>	127
Figura 14 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 8</i>	128
Figura 15 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 9</i>	129
Figura 16 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 10</i>	130
Figura 17 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 11</i>	131
Figura 18 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 12</i>	132
Figura 19 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 13</i>	133
Figura 20 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 14</i>	134
Figura 21 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 15</i>	135

Figura 22 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 16</i>	136
Figura 23 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 17</i>	137
Figura 24 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 18</i>	138
Figura 25 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 19</i>	139
Figura 26 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 20</i>	140
Figura 27 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 21</i>	141
Figura 28 <i>Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 22</i>	142

RESUMEN

La administración eficiente en las finanzas empresariales, influye de modo valioso, en las pequeñas y medianas empresas que se dedican a las actividades comerciales, industriales y servicios de exportación; permitiendo el crecimiento y desarrollo competitivo internacional de estas empresas. El objetivo de esta investigación, es determinar cómo una administración financiera eficiente puede influir significativamente, en el desarrollo empresarial exportador de las pequeñas y medianas empresas. El problema, es la falta de una administración eficiente de sus recursos financieros; incurren en altos costos y gastos financieros y de exportación. Obtienen bajas utilidades o ganancias de sus inversiones; lo que les limita ser competitivas en el mercado internacional. Para su investigación, se utilizó el enfoque cuantitativo de tipo descriptiva-correlacional; con diseño no experimental. La muestra está conformada por 100 pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX), a quienes se aplicó la técnica de encuestas mediante cuestionarios que fueron evaluados. Los resultados de acuerdo al análisis de la hipótesis general, confirma que hay una correlación positiva muy alta del 87.199 % entre la administración financiera y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras. Para la contrastación de hipótesis se utilizó la prueba estadística paramétrica Correlación Lineal de Pearson. En consecuencia, la administración financiera, tiene gran influencia en el desarrollo gradual de las PYMEX de productos no tradicionales. Esta investigación constituirá una fuente consulta y referencia a futuras investigaciones. Y motivará a generar mayores exportaciones de productos no tradicionales e ingresos de divisas, para el crecimiento y desarrollo de la Economía de Perú.

Palabras Claves: administración financiera eficiente, pequeñas y medianas empresas exportadoras, productos no tradicionales, análisis financiero, desarrollo competitivo internacional.

ABSTRACT

Efficient administration in business finances has a valuable influence on small and medium-sized companies that are dedicated to commercial, industrial and export services activities; allowing the growth and international competitive development of these companies. The objective of this research is to determine how an efficient financial administration can significantly influence the export business development of small and medium-sized companies. The problem is the lack of an efficient administration of its financial resources; they incur high costs and financial and export expenses. They get low profits or gains from their investments; what limits them to be competitive in the international market. For its research, the descriptive-correlational quantitative approach was used; with non-experimental design. The sample is made up of 100 small and medium-sized exporting companies (PYMEX), to whom the survey technique was applied through questionnaires that were evaluated. The results, according to the analysis of the general hypothesis, confirm that there is a very high positive correlation of 87.199% between financial administration and the development of small and medium-sized exporting companies. To test the hypothesis, the Pearson Linear Correlation parametric statistical test was used. Consequently, financial management has great influence on the gradual development of non-traditional product SMEs. This research will constitute a source of consultation and reference for future research. And it will motivate to generate greater exports of non-traditional products and foreign exchange earnings, for the growth and development of the Peruvian economy.

Keywords: efficient financial administration, small and medium-sized export companies, non-traditional products, financial analysis, international competitive development.

I. INTRODUCCIÓN

La administración financiera eficiente, es un proceso de poner en dinámica los elementos de la ciencia de la Administración de Empresas; cuyo objetivo es determinar principalmente la eficiencia de la administración financiera y su influencia en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX) de productos no tradicionales de Lima Metropolitana. Y generar mayor valor agregado en la producción, ingreso de divisas y contribuir al crecimiento y desarrollo de la economía del país.

El estudio del problema es analizar y determinar principalmente la forma en que la administración financiera asigna, racionaliza y distribuye los recursos financieros, para la ejecución de sus actividades y operaciones que realiza la organización empresarial. Estas organizaciones empresariales, deben saber cómo optimizar sus recursos financieros, para ello es fundamental la aplicación de los elementos del proceso administrativo: la planeación, la organización, la dirección y el control de los recursos financieros. Así también, las decisiones en la inversión y financiamiento; y, las decisiones en la rentabilidad y riesgos, los cuales permitirán los objetivos determinados en la administración financiera de la organización empresarial.

La administración financiera eficiente y la gestión financiera efectiva, son dos conceptos mayores; en ellas la dirección y coordinación estratégica en todas las áreas y el control financiero eficaz y eficiente; y, la ejecución estratégica tiene un rol esencial en los resultados de la situación de la liquidez, rentabilidad y riesgo financiero de la organización.

El desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras, permite el bienestar no solo de los accionistas, sino de sus “stakeholders” (de las partes). Permitiendo el pago de dividendos, reparto de utilidades. Asimismo, mejores honorarios, mejores remuneraciones,

etc. La mayor presencia de empresas nacionales en el mercado internacional contribuye también a la mayor participación en el mercado mundial y en consecuencia a la contribución del crecimiento de la economía del país. Por tales la administración eficiente de los recursos financieros, es un factor indispensable, para gestión de las actividades y operaciones diarias para efectos del crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras.

En todas las pequeñas y medianas empresas del sector exportador, principalmente en las exportadoras de productos no tradicionales, se hace indispensable tener una dirección y coordinación financiera y un control financiero eficaz y efectivo, para lograr resultados que permitan el logro de las metas y los objetivos establecidos. En consecuencia, el desarrollo competitivo y sostenido de las pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX) de productos no tradicionales, está en función de la obtención de beneficios rentables sostenidos, que les permita reinvertir sus utilidades, en la productividad y competitividad empresarial del mercado internacional.

Esta investigación, también tiene por finalidad de trascender y constituir un aporte para concientizar y sensibilizar a los dueños, accionistas, participacionistas, directores, gerentes, jefes y al propio Estado (gobiernos); la gran importancia que tiene el uso y manejo eficiente de los recursos financieros en las organizaciones empresariales.

Finalmente, debo indicar que esta Tesis se desarrolló de acuerdo a la estructura formal de la universidad, es la siguiente: Parte I. Introducción y el Planteamiento del Problema; Parte II. Marco Teórico; Parte III. Método; Parte IV. Resultados; Parte V. Discusión de los Resultados; y, culmina con las Conclusiones, Recomendaciones, Referencias bibliográficas utilizadas y los Anexos.

1.1. Planteamiento del Problema

Las exportaciones, como parte del comercio internacional, en un mundo en proceso de globalización, está dando lugar a la internacionalización de las empresas; para ello deben lograr la productividad y la competitividad; y satisfacer a la gran demanda del mercado internacional y mundial. En el mundo hay millones de empresas exportadoras, pero solo el 10% aprox. de ellas dominan el comercio mundial. En Europa y América Latina, como en las otras regiones continentales, solo tienen dominio las grandes corporaciones denominadas “transnacionales”, “multinacionales” y la presencia importante de la gran empresa.

Las pequeñas y medianas empresas exportadoras en los países, a lo largo del tiempo guardan una relación inversa, en cuanto; al número, al tamaño; así como el volumen y el valor de sus exportaciones (US\$), las que fueron y son siempre inversamente proporcionales. Esta problemática en países pobres, países subdesarrollados y en los países denominados “países emergentes” son muy preocupantes a lo largo de la historia y el tiempo.

En el Perú; según la Sociedad de Comercio Exterior del Perú. COMEX PERÚ (2021); las exportaciones peruanas de productos no tradicionales se concentran en la gran empresa conformada por solo 131 empresas (4.1%) y el valor exportado fue US\$ 2,810 millones (79%) del total exportado; y, las Mipymes conformadas por 3,070 empresas (95.9%) y siendo el valor exportado solo de US\$ 751 millones (21%) del total exportado, según cifras de la Sunat, como fuente primaria; lo que refleja significativamente la relación inversamente proporcional, en cuanto a la cantidad de unidades empresariales y el valor de sus exportaciones. El otro aspecto relevante del problema es reconocer que los productos no tradicionales: son los que requieren de un proceso con alto valor agregado. La exportación de productos manufacturados, requieren de: insumos, inversión, empleos, proceso logístico,

etc. Y que esta clase de exportaciones generan mayor ingreso de divisas; lo que permitirá a la Economía peruana, a salir del estadio, de ser un país “primario exportador”.

En el Perú; las pequeñas y medianas empresas exportadoras, que se denominarán por el acrónimo PYMEX, son en número de 3,120 unidades, representan el 40% del total de las empresas exportadoras. Y en Lima Metropolitana; empresas exportadoras, sea estimado para el año 2019, un total de 3,126 unidades aprox. De las cuales 1,226 unidades son PYMEX que representan el 39.2 % y el valor de sus exportaciones son US \$ 1,457 dólares americanos, que representan solo el 8 % del valor total de exportaciones no tradicionales de las PYMEX de Lima Metropolitana.

El planteamiento del problema, consiste en identificar el **problema principal**, y plantear una alternativa de solución, mediante la interrogante: **¿De qué manera la administración financiera eficiente podrá influir en el desarrollo de las PYMEX?**, identificando las variables, dimensiones que dieron lugar a dichos síntomas; a continuación, se pronostica qué pasaría si no se hace nada al respecto, para luego presentar el control del pronóstico.

El problema central identificado, que da origen a este trabajo de investigación, son las **limitaciones de recursos que impiden el crecimiento y el desarrollo competitivo y sostenible de las pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX); principalmente debido a las deficiencias en la administración financiera de sus recursos.**

Y tiene como **objetivo principal determinar la forma que la administración financiera eficiente, influya significativamente en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.**

El sector empresarial de las PYMEX; también responden a otras deficiencias y carencias, como: acceso al financiamiento en condiciones desfavorables, productividad baja, falta de capacitación del potencial humano, falta de mejora continua, falta de innovación tecnológica, falta de investigación de mercados y aplicación del marketing internacional, la informalidad, falta de apoyo en la promoción de las PYMEX por parte del Estado (gobiernos), altos costos de exportación, etc.

Adicionalmente, a la administración financiera ineficiente; las PYMEX, tienen otras deficiencias, como: la falta de la mejora continua en la gestión; la carencia en la innovación de los recursos, actividades, procesos y procedimientos empresariales. No tienen metas y objetivos bien determinados, su capacidad de producción y exportación a baja y mediana escala, no están de acuerdo con los planes y los promedios del mercado internacional.

El desarrollo empresarial de las PYMEX, como problema responde a los efectos como: a su escasa economía y la falta de eficiencia en su administración y gestión empresarial; es decir las empresas realizan compras y gastos a altos costos de producción y exportación, y no obtienen beneficios (utilidades o ganancias) razonables. Asimismo, en términos de ineficiencia, no racionalizan los recursos y por tanto no obtienen de los mismos el mayor aprovechamiento posible; todo ello hace que, no se configure el desarrollo de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

El estudio del problema, se **justifica** por la **importancia que tiene, de dar a saber y concientizar particularmente a los directores, gerentes y jefaturas, responsables e involucrados en el manejo del flujo de los recursos financieros**; relacionados en las actividades operativas, en los costos de materiales, costos de mano de obra y los costos indirectos de fabricación. Sumado a ello, los costos y gastos de exportación; incidiendo en la rentabilidad, la productividad y la competitividad de las PYMEX en el mercado

internacional. Finalmente, el aporte de la presente Tesis consistirá en el manejo honesto y responsable, que debe descansar en el **Control efectivo de los recursos financieros** y **Análisis e interpretación Técnico-financiero de los Estados Financieros** de la pequeña o mediana empresa exportadora.

1.2. Descripción del Problema

1.2.1. Diagnóstico

El diagnóstico, como parte de la descripción del problema de las PYMEX, como unidades económicas productivas; atraviesan por momentos difíciles y su estudio, tiene como punto de partida algunos supuestos que servirán para orientar el proceso de investigación, y son:

- Se ha determinado que las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, tienen una deficiente economía, lo que se concreta en los altos costos de los recursos humanos, materiales, financieros, etc. que utilizan en las operaciones de su giro. Y el resultado de obtención de mínimos beneficios.

- Se ha identificado que las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, afrontan una falta de eficiencia, que se concreta en una inadecuada racionalización de recursos y deficiente aprovechamiento de los mismos en el desarrollo de sus actividades exportadoras no tradicionales.

- Se ha determinado que las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, tienen una deficiente productividad empresarial, lo que se concreta en un alto consumo de insumos empleados en la obtención de los productos materia de exportación no tradicional.

- Se ha establecido que las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, tienen una deficiente mejora continua por la falta de creatividad empresarial e innovación empresarial, en el marco del desarrollo empresarial.

- Se ha identificado que las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, no logran los mejores niveles de efectividad, lo que se concreta en la falta de cumplimiento de metas y objetivos en el marco de sus programas y planes empresariales.

Y las carencias que han dado lugar a los diagnósticos antes mencionados son: sus políticas y estrategias de costos y gastos empresariales; no tienen sistemas técnicos y métodos eficientes, para la determinación de costos estándares internacionales de sus productos; sus políticas de racionalización de recursos; no tienen métodos estratégicos, para la racionalización de sus elementos de producción; sus políticas y estrategias de mejora continua empresarial; no tienen sistemas técnico-tácticos eficientes, que le permitan establecer un crecimiento y desarrollo continuo; sus políticas y estrategias de efectividad empresarial; no tienen procesos efectivos, para el logro de metas y objetivos; sus políticas y estrategias de competitividad empresarial; no tienen medidas técnico tácticos, para establecer sus ventajas competitivas; y, determinar sus precios internacionales competitivos.

1.2.2. Pronóstico

El pronóstico, como parte de la descripción del problema de las PYMEX, servirán para orientar el proceso y enmarcar los resultados de la investigación; y son:

- De continuar esta situación, los beneficios empresariales serán cada vez menores y no se concretará el aprovechamiento de los recursos financieros en las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

- De continuar esta situación, los recursos no facilitarán la productividad que requieren las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- De continuar esta situación, no se lograrán las metas y objetivos empresariales de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- De continuar esta situación, no será posible mejorar la economía, alcanzar eficiencia, llegar a obtener efectividad en las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- Asimismo, no será posible mejorar las actividades, funciones, procesos, procedimientos y técnicas empresariales en las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

1.2.3. Control

En este trabajo de investigación, se plantea propuestas para solucionar la problemática en las pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX) de productos no tradicionales de Lima Metropolitana; entonces se propone que:

- La administración financiera eficiente, que es la actividad profesional que permitirá planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar los recursos financieros de las empresas y orientarlos a mejorar la economía, eficiencia, productividad, mejora continua, efectividad y competitividad de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- La planeación y organización de las finanzas empresariales permitirán tener indicadores y condiciones para el uso y la aplicación adecuado de los recursos financieros en las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

- La dirección y coordinación en todas las áreas empresariales permitirá manejar adecuadamente los recursos financieros de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- Las decisiones de inversión y financiamiento de la administración financiera eficiente, permitirán tomar decisiones adecuadas para aumentar, reducir o mantener tanto los niveles de inversión como financiamiento de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- Las decisiones de rentabilidad y sobre riesgos de la administración financiera eficiente permitirán tener elementos para tener mejores beneficios de las ventas, de los activos, del patrimonio neto de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- El control eficiente de las finanzas, permitirá tener los niveles adecuados de liquidez, como de rentabilidad y de solvencia de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

1.3. Formulación del Problema

1.3.1. Problema general

¿De qué manera la administración financiera eficiente podrá influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

1.3.2. Problemas específicos

- 1) ¿De qué forma la planeación y organización de las finanzas podrán influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

- 2) ¿De qué modo la dirección y coordinación en todas las áreas empresariales podrán influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?
- 3) ¿De qué manera las decisiones de inversión y financiamiento podrán influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?
- 4) ¿De qué forma las decisiones de rentabilidad y riesgos podrán influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?
- 5) ¿De qué modo el control financiero eficiente, podrá influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

1.4. Antecedentes

1.4.1. Investigaciones Internacionales

Porras (2021) en su Tesis: “La Eficiencia Financiera en Empresas Exportadoras a través del Método combinando de análisis de conglomerados y Análisis discriminante multivariado”. Ambato, Ecuador. La investigación caracteriza aquellas variables de la eficiencia financiera y su asociación con la actividad de las empresas del sector exportador en la ciudad de Ambato. Se busca indagar en algunas organizaciones como está estructurada la gestión financiera con el propósito de establecer una posible correlación con la eficiencia financiera considerando esta como una de las variables que contribuye en la generación de mejores oportunidades de desarrollo en la sociedad. De igual forma se busca caracterizar algunas variables clave dentro de la gestión financiera que podrían constituirse como marco de referencia para ser utilizadas por las empresas, de manera que contribuya a una mejor gestión

de sus recursos financieros y sus oportunidades de desarrollo empresarial. Para desarrollar los propósitos de esta investigación se ha seleccionado 46 empresas exportadoras de la Zonal 3 del Ecuador, la población de estudio está compuesta por 927 empresas exportadoras de acuerdo con el catastro emitido por el Servicio de Rentas Internas del ejercicio fiscal 2019; el tipo de investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, no experimental, descriptiva y correlacional.

La investigación parte de la información de rubros de los estados financieros de las empresas exportadoras de la Zonal 3 del Ecuador, correspondiente al ejercicio fiscal 2019. La investigación con un enfoque cuantitativo, ya que el análisis de conglomerados constituye un procedimiento estadístico que permite agrupar los casos y variables de un archivo de datos. El principal aporte de esta investigación fue diseñar una estructura de perfiles financieros a través del método combinado de Análisis de Conglomerados y Análisis Discriminante Multivariado para determinar la eficiencia financiera óptima de las empresas exportadoras de uno de los sectores más impactantes e influyentes del sector exportador en la economía de la Zonal 3 del Ecuador; con el fin de efectuar un diagnóstico de su eficiencia financiera y la relación de esta con sus indicadores de sus dos estados financieros principales (Estado de situación financiera y el estado de resultados), así mismo identificar las problemáticas en la gestión y uso eficientes de sus recursos financieros presentes, con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento.

En este orden de ideas, la pregunta de investigación se enfocó en plantear la inadecuada selección de variables e indicadores provoca el diseño de metodologías de evaluación de perfiles de eficiencia financiera deficientes que afectan la toma de decisiones y el diseño de estrategias relacionadas con la competitividad y posicionamiento de las empresas exportadoras. Y determinar si la eficiencia financiera en las empresas exportadoras se relacionaba con un mejor uso de recursos financieros y el rendimiento de utilidades. Con el fin de responder esta

pregunta se estudiaron distintas visiones e investigaciones de expertos en el tema, las cuales permitieron conceptualizar y construir un marco teórico que respalde esta investigación.

Serrano (2021) En su Tesis “Capital Intelectual y Actividad Exportadora de la Empresa” La Coruña, España. Esta investigación tiene por objetivo, el análisis de los componentes del capital intelectual, capital humano, capital estructural y el capital relacional, que son componentes necesarios en las actividades de las empresas exportadoras. El desempeño de las empresas exportadoras está en función del capital intelectual; que comprende: el capital humano; que es el capital de personas con talentos y competencias. La competencia de una persona es la capacidad de actuar en diversas situaciones para crear activos, tanto tangibles como intangibles; el capital relacional; es la estructura externa de la organización (relaciones con clientes y proveedores, así como marcas registradas, patentes y el prestigio de la empresa). Y el capital estructural, es la estructura interna de la organización (conceptos, modelos, sistemas administrativos y de cómputo). El análisis de la muestra se efectuó mediante encuestas de empresas manufactureras españolas; empleando modelos estadísticos de regresión Logit y Tobit. Los resultados de la investigación, muestran que el capital humano, con capacidad y experiencia exportadora incide positivamente, así como el capital relacional y estructural, en las operaciones de exportación de las empresas españolas.

Zavala (2020) En su Tesis “Desempeño Exportador de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras de la Industria de Autopartes del Estado de Guanajuato, México”. Este trabajo de tesis, tiene por objetivo explicar la relación que tiene las capacidades administrativas gerenciales, organizativas y las capacidades financieras, que son aspectos importantes para el desempeño de la actividad exportadora de las empresas que manufacturan autopartes en Guanajuato de México. En la investigación utiliza como saberes teóricos de los recursos o elementos de la Administración de Empresas, las que permiten explicar las variables de la investigación. La escala de Likert, utilizada para recabar información y también las

observaciones se analizan con un modelo de ecuaciones conjuntamente con el estadígrafo de correlación de Pearson, con la finalidad de relacionar las variables.

De esa manera se obtuvo resultados, determinando que la capacidad de organización empresarial es de mayor grado de importancia, en el desempeño, de acuerdo a los instrumentos de encuestas aplicadas a las empresas. Asimismo, se recomienda a los directivos de las empresas de autopartes, tener muy en cuenta el liderazgo de los directivos, las inversiones en el largo plazo y su competitividad internacional, todo ello para conocer los indicadores y evaluar el desempeño de las exportaciones.

Ariza (2019) En su Tesis “Factores que tienen relación en la Internacionalización de las Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras del Sector Metalmecánico de Lima-Perú”. Nuevo León – México. Este trabajo de investigación tiene por objetivo identificar los cuatro factores: innovación tecnológica, gestión de inteligencia de mercado, conocer el mercado internacional y la estrategia empresarial; dichos factores tienen una relación importante en el proceso de internacionalización de las empresas. La población y muestra, lo constituyeron los gerentes y directivos de las empresas que tienen relación con el área de comercio exterior. Y los resultados del estudio se probó y se propone un modelo matemático de análisis de regresión, la cual explica el proceso de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas del sector o actividad de la metalmecánica. Finalmente, resalta que los resultados en esta investigación, contribuirán a la generación de nuevos conocimientos teóricos y plantea nuevas propuestas para las futuras investigaciones.

Albertoni (2019) En su Tesis “La Preferencia de Política Comercial y la Estrategia de Internacionalización de la Empresa Exportadora Uruguayaya”. Buenos Aires, Argentina. El objetivo general de este trabajo de investigación es analizar la incidencia que tiene las características internas de las empresas en dos aspectos; el primero la preferencia de la política comercial y el segundo, la estrategia de internacionalización. Tras los objetivos establecidos,

se plantearon preguntas o interrogantes. Las cuales dieron lugar a información importante, para comprender la realidad del sector exportador uruguayo, para la cual se formularon informaciones con base en una muestra de 200 empresas exportadoras del país, los que representan el 89% del total del valor exportado entre el 2015-2017.

De los resultados de la encuesta aplicada se desprende los resultados más importantes como: el 81% de la muestra cuenta con un departamento exclusivamente al comercio exportador; el 83% de las empresas exportadoras posee un certificado de calidad, mientras el 17% no la tiene; el 84% de empresas exportadoras dicen pertenecer a alguna red de información de apoyo, que contribuya con una mejor información. Finalmente, esta investigación aporta algunos elementos como: los efectos de las redes de apoyo en la toma de decisiones empresariales; la pertenencia de la empresa a instituciones concretas y la colaboración entre ellas para contar con una mejor información las que contribuyen a reducir la incertidumbre de los mercados internacionales.

Valero (2019) En su Tesis “Influencia de la Competitividad y el Capital Tecnológico, en la Internacionalización de las Empresas Exportadoras de Bucaramanga y su Área Metropolitana-Colombia”. Bucaramanga, Colombia. El objetivo que tiene es analizar la influencia de la competitividad y el capital tecnológico, en la internacionalización de las empresas exportadoras de Bucaramanga y su área Metropolitana. El nivel de estudio de la investigación es exploratorio, descriptivo y correlacional. El diseño metodológico; el trabajo de campo está conformado por una muestra de 63 empresas exportadoras de Bucaramanga y su Área Metropolitana, los cuales participaron a través de un instrumento aplicativo personal y en formato online; el análisis estadístico, está basado en los análisis estadísticos factoriales, de regresión múltiple.

La discusión de resultados en que se plasma la validación del modelo teórico y la contrastación de hipótesis a través de los hallazgos del trabajo de las encuestas. Así mismo se

pone en evidencia que el capital tecnológico, se relaciona directamente y de forma positiva y significativa en las exportaciones de las empresas; entre las que se prioriza la implementación tecnológica, como las maquinarias y equipos especializados para la internacionalización. Asimismo, la competitividad con relación a la innovación, la productividad y la estructura empresarial; la calidad del producto y el servicio; la promoción y la comercialización, etc. Y la gestión empresarial estratégica operativa a nivel internacional.

Del Castillo (2017) En su Tesis Doctoral que lleva por título “Capital Intelectual y Exportación: un análisis desde la perspectiva del conocimiento y del contexto”. Madrid, España. Tiene por objetivo analizar cómo el capital intelectual de la empresa y sus dimensiones: capital humano, capital relacional y capital estructural, interactúan con otros factores para determinar el desempeño exportador de las empresas. El diseño metodológico, fue no experimental. La población objetiva del estudio se centró en el sector textil y metalmecánico peruano. La información fue a través de cuestionarios, mediante formularios online y visitas de campo. La muestra estuvo conformada por 177 pequeñas y medianas empresas, que representó el 11.47% de la población.

Los resultados contribuyeron a dar a conocer que el capital humano (recursos humanos) juegan un rol fundamental en el proceso de internacionalización de las empresas. Así también el capital relacional y capital estructural; los que conforman el capital intelectual. Las conclusiones de este trabajo de investigación son válidas, porque intentan apoyar y fomentar el desarrollo de la actividad exportadora, sobre todo para la pequeña y mediana empresa exportadora.

Milla (2016) En su Tesis “Propuesta de un Modelo Sistemático para mejorar la Competitividad de la MIPYME en México”. México. El objetivo general es de determinar cuáles son los factores en los niveles meta, meso, macro y micro que inciden en la competitividad de la MIPYME en Querétaro; que sostienen que las ventajas competitivas

proviene de aspectos políticos, económicos y sociales a través de un conjunto de estrategias, políticas públicas y relaciones interinstitucionales.

La metodología aplicada en el diseño de la investigación empírica y documental. La investigación es de nivel o tipo descriptiva y explicativa, con un diseño no experimental de corte transversal. La muestra, para el estudio estuvo constituida por 168 empresas MIPYME, establecidos en los Municipios de Querétaro y El Marqués. Esta investigación concluye que las políticas meta no han contribuido en forma importante para generar competitividad en la PYME en Querétaro. Así como en la microempresa, la política meta ha impactado fuertemente en forma negativa y la pobreza no se ha erradicado, la desigualdad no ha disminuido y muchas Microempresas sobreviven en Querétaro de México.

1.4.2. Investigaciones Nacionales

Zúñiga (2022) En su Tesis doctoral “Planeamiento Estratégico y Competitividad en la Rentabilidad Financiera de las Micro y pequeñas empresas de Chimbote, 2021”. En la que su objetivo general fue determinar la influencia del planeamiento estratégico en la rentabilidad financiera de los micro y pequeños empresarios de Chimbote. La muestra estuvo conformada por 94 Micro y pequeños empresarios. La investigación se realizó con el método científico del paradigma positivista bajo un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental con corte transversal, de tipo o nivel descriptivo y explicativo (multivariable).

Se utilizó el cuestionario para el recojo de la información y tras el análisis de los resultados alcanzados concluyó que el planeamiento estratégico y la competitividad empresarial, influyen en la rentabilidad financiera, para demostrar la hipótesis se aplicó la prueba del Pseudo R cuadrado, la cual demuestra que la variabilidad de la rentabilidad financiera depende en un 50.6% del planeamiento estratégico y la competitividad empresarial

de las Mypes; la que evidencia la importancia del planeamiento estratégico y la competitividad de estas unidades empresariales.

En este estudio, se concluye que la rentabilidad financiera, está en función o depende de la formulación, implementación y evaluación de estrategias, de la innovación para la competitividad, del acceso a los mercados, de la articulación productiva y el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas exportadoras y en general.

Milla (2016) En su Tesis “Propuesta de un Modelo Sistemático para mejorar la Competitividad de la MIPYME en México”. Lima-Perú. La investigación tiene como objetivo determinar la relación que existe entre la gestión de producción y el desarrollo de las pequeñas empresas textiles, dimensionando la gestión de producción en: planificación, presupuestos y tecnología. El diseño de esta investigación empírica es no experimental. El tipo o nivel es descriptiva – relacional, con análisis o enfoque mixto.

Se diseñó un cuestionario dividido en tres partes con el objeto de identificar datos informativos, comportamiento de la gestión y relación entre variable de asociación y categorías de supervisión. El resultado de la hipótesis se demostró mediante el análisis estadístico de la prueba Ji Cuadrado y la distribución T de Student, demostrando que el nivel de relación de las variables fue significativo, dado que el valor de la diferencia de medias de la distribución normal es igual a -0.253 misma que se encuentra fuera del intervalo de confianza que es 0.95 en la distribución T de Student.

Este trabajo de investigación concluye que los pequeños empresarios de Riobamba asocian el uso de tecnología productiva y de telecomunicaciones; es decir que relaciona con el crecimiento económico, el progreso social y el cuidado del medio ambiente, los cuales impulsan la cadena de valor productiva de los pequeños empresarios y el desarrollo de los

mercados emergentes, por medio de las redes sociales (internet) y la existencia de conciencia social sobre el cuidado del medio ambiente.

Alvarado (2021) En su Tesis “Cultura Exportadora en el Desempeño Exportador de las Agroexportadoras de Espárragos de la Región La Libertad 2020”. Trujillo - Perú. El objetivo general de esta Tesis doctoral fue determinar la incidencia de la cultura exportadora de la pequeña empresa agroexportadora de espárragos de la Región, del año 2020. El diseño de la investigación es explicativo, con un enfoque mixto. La muestra, estuvo conformada por 26 empresas agroexportadoras de la ciudad de Trujillo; también se utilizaron cuestionarios y guías de entrevistas a los directivos. El instrumento estadístico empleado la correlación de Spearman y el coeficiente de Rho Sperman.

El resultado de la investigación, es que la cultura exportadora impacta directa y muy significativamente en el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras, siendo el coeficiente Rho de Sperman igual a 0.804. También el nivel de la cultura exportadora es alto, es decir el 92.3% de las empresas agroexportadoras, estas deben tener actitudes, valores y comportamientos que conllevan a considerar a la actividad exportadora es fundamental para el desarrollo de la empresa exportadora.

Cutipa (2021) En su Tesis “Modelo de Análisis de Innovación para la Competitividad en Micro y pequeñas Empresas Exportadores de Artesanía Textil en el Sur de Perú”. Puno-Perú. El objetivo de la investigación fue desarrollar un modelo de innovación que permita analizar la capacidad de innovación humana, organizacional y técnica; y, su influencia en el nivel de innovación, posteriormente determinar su efecto en la competitividad de las Mypes exportadoras de artesanía textil en el Sur de Perú. El enfoque fue cuantitativo de tipo descriptivo-explicativo con diseño no experimental-transeccional. La muestra conformada por 26 Mypes exportadoras de artesanía textil del Sur de Perú, representados por sus dueños o gerentes a quienes se aplicó dos cuestionarios que fueron evaluados mediante la confiabilidad

y validez. Los resultados demuestran que, la capacidad de innovación, el nivel de innovación y la competitividad de las Mypes exportadoras de artesanía textil en el Sur de Perú se encuentra entre bajo y moderado.

El enfoque estadístico fue el modelo de regresión lineal múltiple mostró una influencia significativa de la capacidad de innovación humana, organizacional y técnica en el nivel de innovación. Por otro lado, la innovación en modelos de negocio, en procesos y en productos mostró un efecto significativo en la competitividad. Se concluye, que en el primer modelo la capacidad de innovación humana es el que influye en mayor medida en el nivel de innovación y en el segundo modelo, tiene mayor efecto la innovación de los procesos, en la competitividad de las Mypes exportadores de artesanía textil en el Sur de Perú.

Campoverde (2018) En su Tesis “Orientación Emprendedora y Capacidad de Absorción como determinantes del desempeño exportador de Pymes: caso Ecuador”. Lima – Perú. El autor de la Tesis sostiene que las pequeñas y medianas empresas; y sus modelos de internacionalización son las más estudiadas, para el logro de altos niveles de exportación. El objetivo es proponer un modelo basado en la perspectiva evolutiva de la administración estratégica, la que está en función del desempeño financiero y la estrategia exportadora. El estudio se basó en las pequeñas y medianas empresas exportadoras de Ecuador. La encuesta se aplicó a 200 Pymes exportadoras para el estudio, las cuales son representativas a la población con un nivel de confianza de 95% y un nivel de error de 5.6%.

Los resultados de esta investigación demuestran que la orientación emprendedora tiene una mayor influencia que la capacidad de absorción en el logro de altos niveles de desempeño financiero y estratégico exportador de las Pymes ecuatorianas. Y también se proponen líneas de investigación para ampliar conocimientos sobre el resultado de la internacionalización de las Pymes, desde el enfoque de recursos y las capacidades estratégicas.

Chancay (2018) En su Tesis “La Responsabilidad Social Corporativa de las Empresas Exportadoras de Pescado y su Influencia en el Desarrollo Urbano de la Ciudad de Manta-Ecuador”. Lima - Perú. El objetivo principal fue establecer el nivel de influencia de la responsabilidad social corporativa de las empresas exportadoras de pescado para el desarrollo de la ciudad de Manta del Ecuador. Para ello se tomó una muestra bien amplia, conformada por: 252 empleados, 84 proveedores, 105 clientes, 19 pobladores, 5 concejales y 6 gerentes de empresa exportadoras de pescados. El trabajo de la investigación es básico y con diseño no experimental.

Los resultados principales a los que se llegó la investigación han permitido establecer y alcanzar un nivel alto de responsabilidad social corporativa; en consecuencia, se ha establecido que el buen nivel de responsabilidad social corporativa de las empresas exportadoras de pescado, influye favorablemente en el desarrollo urbano de la ciudad de Manta del Ecuador.

Cajavilca (2018) En su Tesis “Ventajas Competitivas y Competitividad Empresarial en las Empresas Exportadoras Peruanas, 2006 – 2017”. Lima-Perú. El objetivo general de esta tesis es, determinar si las ventajas competitivas de las empresas, influyen a su vez en la competitividad de las empresas exportadoras que producen y comercializan en la ciudad de Lima. Para ello planteo objetivos específicos, determinando que: la ventaja competitiva por costos o costes influye en la empresa exportadora.

La ventaja competitiva por la diferenciación de sus productos también tenga influencia en la empresa exportadora. Y la ventaja competitiva, por el valor de capacidad, para satisfacer el mercado, también influyen en la capacidad empresarial exportadora. Según el autor de la tesis; la competitividad empresarial tiene tres niveles: Capacidad emprendedora, la capacidad empresarial y la capacidad nacional. Y que el objetivo de estudio principal de la tesis, es la competitividad empresarial exportadora.

La población de estudio fue de 406 empresas exportadoras de productos tradicionales y no tradicionales; y , la muestra determinada fue 184 empresas exportadoras, a las que se les aplicó un cuestionario a los propietarios, gerentes o administradores y directores, quienes conocen la realidad de sus empresas de su sector; sabiendo que los costos o coste de sus productos, la diferenciación de sus productos y los valores de capacidad de la empresa determinan en general las ventajas competitivas empresariales, las que tienen relación directa con la competitividad empresarial. El sector exportador, muestra las empresas exportadoras más competitivas del país; por tal, la imperiosa necesidad de que las empresas exportadoras, reúnan las ventajas competitivas necesarias.

Cerro (2017) En su Tesis “Factores endógenos y exógenos determinantes en la propuesta de un modelo de asociatividad empresarial colectiva con fines de exportación para las micro y pequeñas empresas (MYPE) productoras de Pisco con denominación de origen (D.O.) de Tacna”. Esta investigación es básica, descriptiva – correlacional; su objetivo fue proponer un modelo de asociatividad empresarial colectiva, con base en los factores endógenos y exógenos que determinan la exportación de Pisco peruano de las Mypes. Se aplicó la técnica de encuesta y la observación, aplicando el instrumento del cuestionario; tuvo una muestra de 11 empresas exportadoras. El método estadístico, para la contratación de las hipótesis, fue con un nivel de significancia de $p = 0,000 < \alpha = 0,05$ que, dieron valores de Chi-cuadrado entre 253,745 y 55,376, indicaron la relación entre las variables de estudio.

Este trabajo de investigación, concluye que la Mypes productoras de Pisco, presentaron significativas falencias internas en su manejo administrativo de gestión y falencias externas para la asociatividad; quienes deben organizarse estratégicamente en forma asociativa, para lograr la competitividad en la exportación del Pisco peruano.

1.5. Justificación de la Investigación

1.5.1. Justificación metodológica

La metodología aplicada es básica en esta investigación de tesis; la que justifica enteramente, por cuanto, se ha identificado el problema central y con base en ello se ha desarrollado la investigación, aplicando la metodología científica en su basamento teórico y práctico, para una realidad de una organización empresarial de nivel competitivo.

1.5.2. Justificación teórica

La elaboración del presente trabajo de investigación se justifica porque; busca solucionar uno de los problemas principales que es la deficiente administración de los recursos financieros y la falta de una buena gestión empresarial; lo que produce efectos contrarios en su economía, eficiencia, productividad, mejora continua, efectividad y competitividad de las pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX) de productos no tradicionales, con base en los estudios y tratados teóricos que sustentan los principios administrativos aplicados a las finanzas y la teoría de los costos; es decir con una adecuada planeación y organización de las finanzas, coordinando con las áreas empresariales; tomando decisiones adecuadas sobre inversiones y financiamiento; como decisiones de rentabilidad y riesgos y controlando los recursos financieros para que les permitan ser productivas y competitivas; y así lograr el desarrollo empresarial de la PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Los que se basan en que:

- Existen escasas investigaciones teóricas orientadas al estudio sistemático, para la administración financiera eficiente de las PYMEX de productos no-tradicionales. Por lo que, se justifica una investigación de esta naturaleza tomando como referentes empíricos a los informes emitidos por las instituciones como Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR); Ministerio de la Producción (Produce); Comisión de Promoción

del Perú, para la Exportación y el Turismo (PROMPERU); Sociedad Nacional de Industria (SNI); Asociación de Exportadores (ADEX); Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT), Cámara de Comercio de Lima (CCL); gremios empresariales; Tesis, trabajos de investigación, etc.

- Hay escasos estudios y tratados nacionales que contribuyan a promover e impulsar el sector exportador de productos no tradicionales; orientado al crecimiento y desarrollo competitivo de las PYMEX.

- Necesidad de ser un aporte a la administración y gestión financiera eficiente en las operaciones de exportación; que constituyan verdaderos mecanismos favorables a la administración de los recursos financieros; mediante los cuales, las PYMEX de productos no-tradicionales, puedan ser productivas y competitivas en el mercado internacional.

1.5.3. Justificación práctica

La ejecución del presente trabajo de investigación, se justifica con base en el estudio del diseño no experimental, de nivel descriptiva-correlacional, que permitirá demostrar que el crecimiento y desarrollo competitivo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX) de productos no tradicionales de Lima-Metropolitana, depende en gran medida de la aplicación de los principios administrativos financieros y de gestión, costo de producción y costo de exportación de las PYMES y además por las razones siguientes:

- El propósito es contribuir a encontrar un sistema de administración financiera y gestión eficiente pro exportadora para el sector PYMEX. Considerando que las PYMEX, en su conjunto constituyen una parte importante del sector exportador de la Economía del país; emplean mayor valor agregado en su producción; generan ingresos de divisas y aportan al crecimiento de la Economía.

- Los resultados a obtener de la ejecución de la presente Tesis, servirá para concientizar y sensibilizar a empresarios (personas jurídicas y naturales); a profesionales (economistas, contadores públicos, administradores, ingenieros, abogados, etc.); y a otras instituciones y personas interesadas en el tema. Asimismo, contribuirá a Instituciones del Estado como MINCETUR, Produce, PROMPERU, etc.; a reorientar políticas y acciones, que permitan el crecimiento sostenible e impulsen el desarrollo competitivo de las PYMEX.

- Los resultados de la presente Tesis, también servirá como aporte importante y necesario para tener una nueva visión científica - tecnológica al sistema administración y gestión financiera eficiente, sustentada en la mejor obtención y aplicación de los recursos financieros, para el cumplimiento de las metas, objetivos y la responsabilidad social de la PYMEX en el país.

1.6. Limitaciones de la Investigación

Las limitaciones encontradas en este trabajo de investigación sobre las PYMEX, estuvo en:

- 1) La escasa información de libros de texto, en particular sobre datos estadísticos de estas unidades productivas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- 2) La falta de información de investigaciones anteriores requeridas (Antecedentes nacionales e internacionales) que tengan una antigüedad de cinco o menos años; sobre la Administración financiera y el desarrollo de las Pymex; para nivel de tesis doctoral.

La escasa referencia bibliográfica actual y existente, sobre las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales, ubicadas en Lima Metropolitana.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Determinar la forma que, la administración financiera eficiente pueda influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

1.7.2. Objetivos específicos

- 1) Establecer la manera de que, la planeación y organización de las finanzas puedan influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- 2) Determinar el modo de que, la dirección y coordinación en todas las áreas empresariales pueda influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- 3) Establecer la manera de que, las decisiones de inversión y financiamiento puedan influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- 4) Determinar la forma de que, las decisiones de rentabilidad y riesgos puedan influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- 5) Establecer el modo de que, el control financiero eficiente, pueda influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

1.8. Hipótesis

1.8.1. Hipótesis general

La administración financiera eficiente influye en grado significativo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

1.8.2. Hipótesis específicas

- 1) La planeación y organización de las finanzas influyen en grado significativo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- 2) La dirección y coordinación en todas las áreas empresariales influye en grado significativo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- 3) Las decisiones de inversión y financiamiento influyen en grado significativo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- 4) Las decisiones de rentabilidad y riesgos influyen en grado significativo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- 5) El control financiero eficiente, influye en grado significativo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Marco Teórico Conceptual

2.1.1. *Administración financiera*

La administración financiera, es una parte esencial de la administración de la empresa o la entidad; cuya función principal es la racionalización y asignación de los recursos financieros que dispone, a las áreas correspondientes, para la ejecución de las múltiples transacciones que deben realizar y lograr las metas y objetivos determinados por la alta dirección o administración de la organización empresarial.

La administración financiera, es la unión o conjunción de dos ciencias, la Administración y las Finanzas. La Administración, es la ciencia y el arte que tiene la función esencial de administrar los recursos o factores disponibles, para lograr las metas y los objetivos de la organización empresarial. Y las Finanzas, es la ciencia y el arte que tiene la función esencial de la obtención y el uso del recurso dinerario o capital; y, administrar el flujo de ingresos y egresos de los recursos efectivos, para el logro de la liquidez, la rentabilidad y el riesgo que debe tener la organización empresarial

Administración financiera; es asignar, racionalizar, suministrar, distribuir recursos efectivos y equivalentes de efectivo, para el cumplimiento y logro de las metas y objetivos establecidos; y, obtener resultados de rentabilidad en la organización empresarial. Gestión financiera; es ejecutar, aplicar, usar los recursos financieros administrados, para el cumplimiento de las actividades empresariales; y lograr las metas y objetivos establecidos. Estos dos conceptos fundamentan la administración financiera y deben ser plenamente diferenciados, lo cual permitirá el mejor uso y aplicación de los recursos financieros, en todas las actividades económicas que realizan las empresas y los negocios.

En la conducción del proceso de la administración financiera y la gestión financiera eficiente; y el resultado de la eficiencia y los beneficios se verán reflejados los resultados de los logros de las metas y objetivos. Y su efecto será el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, sean exportadoras y no exportadoras.

El producto o resultado de la buena o mejor administración y la buena o mejor gestión estratégica empresarial; dadas como consecuencia de la responsabilidad y la obligatoriedad de sus propietarios, director financiero, gerencia de administración y finanzas, jefaturas en cargos y funciones financieras, etc. Así como, un alto grado de compromiso e identidad de sus trabajadores, darán los resultados financieros óptimos esperados en las pequeñas y medianas empresas.

La administración financiera eficiente, está en función directa de sus dimensiones: la buena planeación y organización; especialmente en la mejor dirección y coordinación con todas las áreas o departamentos; la mejor toma de decisión de inversión y financiamiento; la mejor toma de decisión de la rentabilidad y el riesgo; y, el eficaz control financiero de la aplicación o uso de los recursos, lo cual determinará la eficiencia financiera.

En ella, los elementos de la dirección y la coordinación financiera, y el control financiero, constituyen la “piedra angular” en todo el proceso de la fase de la administración financiera. Las acciones de la dirección y la coordinación; el “management”, el manejo y el “gerenciar” estratégicamente; y las acciones del control eficaz y efectivo son elementos esenciales de la administración financiera, principalmente en la toma de decisiones de: las finanzas, las inversiones, los riesgos y la rentabilidad para una administración financiera eficiente de cualquier organización empresarial.

En el marco de la teoría financiera, en lo referente a la administración financiera eficiente, tenemos a los autores siguientes:

Gitman (2014) afirma lo siguiente:

La administración financiera es eficiente cuando, asigna los recursos financieros para su mejor gestión y aprovecharlos en mejor, aplicando en el capital de trabajo y los bienes de capital y de ese modo disponer de una adecuada liquidez y solvencia financiera que permita a las empresas realizar sus actividades económicas sin mayores dificultades.

La administración financiera es aquella actividad relacionada con las finanzas de las personas y las empresas, relacionadas con los objetivos y misión de las personas. Es decir, es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar los recursos financieros para el logro de los propósitos de la empresa.

La administración financiera se encarga de ciertos aspectos específicos de una persona u organización que varían de acuerdo con la naturaleza de cada una de las funciones más básicas que desarrolla la Administración Financiera son: la inversión, el financiamiento y las decisiones sobre los dividendos de una organización.

La administración financiera se centra en dos aspectos importantes de los recursos financieros como lo son la rentabilidad y la liquidez. Esto significa que la administración financiera busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo.

La administración financiera se concreta de la mano del administrador financiero de las empresas. Dicha persona interactúa con otros administradores para que la empresa funcione de manera eficiente. Este a su vez trata de crear planes financieros para que la empresa obtenga los recursos financieros y lograr así que la empresa pueda funcionar y a largo expandir todas sus actividades. Debe saber Administrar los recursos financieros de la empresa para realizar operaciones como:

compra de materia prima, adquisiciones de máquinas y equipos, pago de salarios entre otros. Debe saber invertir los recursos financieros excedentes en operaciones como: inversiones en el mercado de capitales, adquisición de inmuebles, terrenos u otros bienes para la empresa; manejar de forma adecuada la elección de productos y de los mercados de la empresa; la responsabilidad de la obtención de calidad a bajo costo y de manera eficiente; y por último la meta de un administrador financiero consiste en planear, obtener y usar los fondos para maximizar el valor de la organización.

Van Horne y Wachowicz (2016) afirman que:

La administración financiera se fundamenta en el visión que deben tener los directivos concientizados en la toma de decisiones; enfocados a los cambios de las situaciones internacionales, las que resulta imprescindibles al gobierno corporativo, la ética, la globalización financiera y las alianzas estratégicas, dadas la condición de crisis que algunas empresas han enfrentado.

En la administración financiera, la toma de decisiones, tiene tres áreas más importantes: decisiones de Inversión; decisiones de financiamiento y la administración de bienes.

Los autores enfocan básicamente respecto al papel de la administración financiera, en la que hacen un análisis extenso sobre la responsabilidad social corporativa, las técnicas para elaborar el presupuesto de capital, las deudas a largo plazo, la administración financiera internacional, entre otros.

La toma de decisiones en las finanzas, es un proceso, en la que debe interpretarse y tener en cuenta los efectos de esas decisiones, principalmente en la creación o generación de valor para los accionistas, es el reto más importante de toda empresa; es decir hacer que una empresa, además de generar una rentabilidad por encima del costo

en el que han incurrido sus accionistas para financiar la inversión y operaciones de la misma, posea una marca y otros activos intangibles que la hagan sólidamente sostenible en el largo plazo.

Van Horne (2014) afirma que:

La administración financiera eficiente se refiere a la forma como se planifica, organiza, dirige y controla las finanzas, en el marco de los objetivos y la misión de la empresa, aprovechándolos al máximo en las operaciones empresariales.

La administración evoluciona rápidamente. Los avances no solo se registran en la teoría de la administración financiera, sino también en su práctica en el mundo real. Un resultado de ello es que la administración financiera adopta un enfoque estratégico de mayor amplitud, conforme, gerentes y directores luchan por crear valor dentro del ámbito corporativo.

En el proceso de creación de valor, los administradores de finanzas complementan más y más las medidas de desempeño tradicionales con nuevos métodos que destacan el papel de la incertidumbre y de las diversas suposiciones. Los aspectos de gobernanza corporativa, los dilemas éticos, las reclamaciones en conflicto de los accionistas, un entorno corporativo dinámico, la globalización de las finanzas, el comercio electrónico, las alianzas estratégicas, el aumento de la subcontratación y un cúmulo de otros aspectos y consideraciones caracterizan el panorama actual de la toma de decisiones financieras. Sin duda, es una época de retos y oportunidades.

Durán (2014) Sostiene lo siguiente:

La administración financiera es una combinación de las finanzas y la administración a favor de las empresas, que utiliza la planeación, organización, dirección, coordinación y control, pero en el manejo de los recursos financieros de las empresas provenientes

de todas las fuentes respectivas. Al respecto el dinero tiene que planificarse, organizarse, dirigirse y controlarse de tal modo que las empresas puedan llevar a cabo sus actividades en las mejores condiciones financieras. Las finanzas de la organización, consideradas durante mucho tiempo como parte de la economía, surgieron como un campo de estudios independiente a principios del siglo XX.

En su origen se relacionaron solamente con documentos, instituciones y aspectos de procedimiento de los mercados de capital. Los datos y los registros financieros no eran como los que se usan en la actualidad ni existían reglamentaciones que hicieran necesaria la divulgación de la información financiera, aunque iba en aumento el interés en las consolidaciones y fusiones. La constitución de la US Steel Corporation en 1900 inicia una tendencia de combinaciones que dieron lugar a la emisión de grandes cantidades de valores de renta fija y variable.

La administración financiera, se encarga de ciertos aspectos específicos de una organización que varían de acuerdo con la naturaleza de cada una de estas funciones; las funciones más básicas que desarrolla la Administración Financiera son: La Inversión, el Financiamiento y las decisiones sobre los dividendos de una organización.

Ross, et al (2018) Sostienen que:

La administración financiera se encarga de la forma como la gerencia empresarial logra planificar, organizar, dirigir, coordinar, liderar y controlar los flujos de dinero de entrada y salida de las empresas en cualquier giro que lleven a cabo. Es una actividad profesional de mucha relevancia. Se encarga de buscar financiamientos en el mercado financiero y mercado bursátil, busca tener las mejores inversiones en cada sector económico; combina riesgos y rentabilidad en forma económica, eficiente y efectiva.

La administración financiera es el área de la Administración que cuida de los recursos financieros de la empresa. La Administración Financiera se centra en dos aspectos importantes de los recursos financieros como lo son la rentabilidad y la liquidez. Esto significa que la Administración Financiera busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo, las decisiones sobre los dividendos de una organización además de encargarse de aspectos importantes como lo son la inversión y el financiamiento.

La Administración Financiera se centra en dos aspectos importantes de los recursos financieros como lo son la rentabilidad y la liquidez. Esto significa que la Administración Financiera busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo. La mayor parte de las decisiones empresariales se miden en términos financieros. La importancia de la función administrativa financiera depende del tamaño de la empresa, en compañías pequeñas, la función financiera la desempeña el departamento de contabilidad. Al crecer una empresa es necesario un departamento separado ligado al presidente de la compañía (o director general) por medio de un vicepresidente de finanzas, conocido como gerente financiero. El tesorero y el contralor se reportan al vicepresidente de finanzas.

Planeación y Organización de las Finanzas

La planeación y la organización de las finanzas constituyen la “guía o brújula” en el proceso de la administración financiera. Las acciones en la planeación y la organización financiera deben ser plasmadas estratégicamente; y, sus funciones esenciales son conocer y saber la cuantía de recursos financieros que tiene la empresa. Asimismo, conocer el recurso o talento humano que tienen; que en la actualidad constituyen el “capital humano” o “potencial humano” responsable del manejo de los recursos financieros; quienes aseguran una administración financiera eficaz y eficiente en la organización empresarial.

La función de la planeación financiera, es elaborar un plan de metas y objetivos financieros estratégicos; elaborar un plan de crecimiento y expansión empresarial; elaborar un plan de inversiones y financiamientos; establecer y programar las tareas orientadas al manejo de los recursos financieros, etc., con el propósito de lograr las metas y objetivos establecidos por la organización empresarial.

La labor de la planeación financiera estratégica, compete principalmente a los dueños, o director financiero, o la gerencia general o a la gerencia de administración y finanzas o al departamento de finanzas y contabilidad, dependiendo de la magnitud de la organización empresarial, las cuales deben ser en forma coordinada, es decisivo en el manejo de los recursos financieros en la empresa, sea pequeña, mediana o gran empresa.

La función de la organización financiera, es organizar los recursos financieros ordenando y coordinando la obtención y aplicación de los fondos, mediante las personas responsables, en sus niveles correspondientes; como el director financiero, el administrador financiero, el gerente general o el gerente financiero o departamento de finanzas y contabilidad; que son responsables del manejo de los recursos financieros con que dispone la empresa, y cuyas acciones tienen gran impacto en los resultados y logros de las metas y los objetivos establecidos de la organización empresarial.

Planeación o Planeamiento de las Finanzas

El planeamiento financiero estratégico; es el conjunto de planes que constituyen propuestas sobre el futuro con acciones y metas previstas, las que permiten la actuación de los demás componentes de la administración financiera. El planeamiento financiero estratégico, planteado técnicamente proporciona claridad, determinación de las metas y objetivos, y sobre todo sabiendo con qué recursos cuenta y cómo lo va a conseguir, en el futuro a corto, mediano y largo plazo.

En el marco de la teoría financiera, en lo que se refiere a la planeación financiera, tenemos a los autores siguientes:

Robbins y Coulter (2018) sostienen que:

Para un gerente y para un grupo de empleados es importante decidir o estar identificado con los objetivos que se van a alcanzar. El siguiente paso es alcanzarlos. En esencia, se formula un plan o un patrón integrando predeterminando de las futuras actividades financieras, esto requiere la facultad de prever, de visualizar, del propósito de ver hacia delante.

Las actividades importantes de planeación financiera son las siguientes:

a) Aclarar, amplificar y determinar los objetivos financieros; b) Pronosticar las finanzas empresariales; c) Establecer las condiciones y suposiciones bajo las cuales se hará el trabajo de las finanzas empresariales; d) Seleccionar y declarar las tareas para lograr los objetivos financieros; e) Establecer un plan general de logros, enfatizando la creatividad para encontrar medios nuevos y mejores desempeños en el trabajo financiero empresarial; f) Establecer políticas, procedimientos y métodos de desempeño financiero; g) Anticipar los posibles problemas futuros en las finanzas empresariales; h) Modificar los planes a la luz de los resultados del control de las finanzas empresariales.

Pérez (2014) sostiene que:

Las cuatro funciones básicas de la administración de empresas son: planificación, organización, dirección y control. En esta nota técnica se brinda atención especial, a la planificación como función fundamental del ciclo administrativo pues es aquí donde se definen los objetivos que se quieren alcanzar. En función del alcance de los objetivos

se hace un tratamiento diferenciado de la planificación general y de las herramientas específicas de la planificación estratégica.

La planificación o planeación o planeamiento, es una función administrativa que comprende el análisis de una situación, el establecimiento de objetivos, la formulación de estrategias que permitan alcanzar dichos objetivos, y el desarrollo de planes de acción que señalen cómo implementar dichas estrategias. Dicho en otras palabras, la planificación analiza dónde estamos, establece dónde queremos ir, y señala qué vamos a hacer para llegar ahí y cómo lo vamos a hacer.

La planeación es la primera función administrativa, ya que sirve de base para las demás funciones como son la organización, coordinación y control. Permite proponer objetivos y señala qué es lo que se va a hacer para poder alcanzarlos. Permite organizar mejor las áreas y recursos de la empresa, coordinar mejor las tareas y actividades, y controlar y evaluar mejor los resultados, ello gracias a que nos facilita comparar los resultados obtenidos con los planificados.

Además de ser una función administrativa que comprende el análisis de una situación, el establecimiento de objetivos, la formulación de estrategias, y el desarrollo de planes de acción, también es posible definir a la planeación como el proceso a través del cual se realiza cada una de estas actividades.

El proceso de planeación, se establece de varias etapas, es relevante que se tenga en cuenta antes de iniciar el proceso de la administración de empresas:

- a) Análisis de la situación: estado situacional de la organización
- b) Establecimiento de objetivos: claridad y posibilidad de lograr
- c) Formulario de estrategias: forma de lograr los objetivos
- d) Diseño de planes de acción: detalle de cómo lograr los objetivos

Rodríguez (2018). Sostiene del cómo aplicarse la planeación estratégica en la pequeña y mediana empresa, de forma que:

La complejidad del mundo empresarial actual y el enfoque tradicional de buscar la respuesta estratégica de la mejor posible aplicables a todas las empresas, se ha sustituido por la elaboración y adopción de un sistema que combina varios enfoques, según las necesidades específicas de cada empresa, las cuales deben adecuarse a la complejidad, la flexibilidad y dinámica respuesta de cada empresa.

La experiencia, apoyada en la investigación, señala que existe un nivel óptimo de estrategia, lo que conduce al éxito de la empresa. Las empresas que luchan en entornos con niveles altos de estrategias, tienen mayores posibilidades de lograr sus objetivos; y, eso depende de la forma en que sus estrategias competitivas se adapten a las condiciones de competencia del mercado.

La planeación estratégica, es aquella que hace posible resolver la amenazas y aprovechar las oportunidades sin introducir grandes cambios en los negocios de una empresa en marcha. Las nuevas estrategias deberían determinar áreas de negocios que se complementen a las fortalezas de la empresa, para evitar que se revelen sus debilidades.

Organización de las Finanzas

La organización financiera, es la parte o componente de la organización administrativas, que permite organizar; racionalizando, asignando los recursos financieros, designando a los responsables de las áreas financieras de la organización empresarial.

En el marco de la teoría financiera, en lo referente a la organización financiera, tenemos a los autores siguientes:

Robbins y Coulter (2018) sostienen lo siguiente:

Después que la dirección de las acciones financieras futuras haya sido determinada, el paso siguiente para cumplir con el trabajo, será distribuir o señalar las necesarias actividades de trabajo entre los miembros del grupo e indicar la participación de cada miembro del grupo para el manejo adecuado de las finanzas empresariales.

Esta distribución del trabajo este guiado por la consideración de cosas, tales como la naturaleza de las actividades componentes, las personas del grupo y las instalaciones físicas disponibles.

Estas actividades componentes están agrupadas y asignadas de manera que un mínimo de gastos o un máximo de satisfacción de los empleados se logre o que se alcance algún objetivo similar, si el grupo es deficiente ya sea en el número o en la calidad de los miembros administrativos se procuraran tal personal. Cada uno de los miembros asignados a una actividad componente se enfrenta a su propia relación con el grupo y la del grupo con otros grupos de la empresa.

Las actividades importantes de organización son las siguientes: a) Subdividir el trabajo financiero en unidades operativas; b) Agrupar las obligaciones operativas financieras en puestos; c) Reunir los puestos financieros en unidades manejables y relacionadas; d) Aclarar los requisitos financieros del puesto; e) Seleccionar y colocar a los individuos en el puesto financiero adecuado; f) Utilizar y acordar la autoridad adecuada para cada miembro de la administración de las finanzas empresariales; g) Proporcionar facilidades personales y otros recursos para el trabajo financiero; h) Ajustar la organización a la luz de los resultados del control de las finanzas empresariales.

Dirección y Coordinación de las Finanzas

La dirección y la coordinación de las finanzas constituyen la “piedra angular” en todo el proceso de la fase de la administración financiera. Las acciones de la dirección y la coordinación son funciones esenciales del factor o el potencial humano; el “management”, el manejo y el “gerenciar” estratégicamente, son esenciales en la toma de decisiones en: las finanzas, las inversiones, los riesgos, la rentabilidad, etc. los cuales aseguran una administración financiera eficaz y eficiente en la organización empresarial.

La dirección y coordinación de la administración financiera; tiene como funciones: programar las tareas; dirigir a la gerencia ejecutiva; coordinar con todas las áreas, ejecutar las acciones de la alta dirección; supervisar la ejecución de tareas; evaluar el logro de las metas y objetivos; y, controlar los resultados de las labores financieras, contables y del control de presupuesto (Flujo de caja), el estado de flujos de efectivo; todo ello en relación a los recursos propios y de terceros, créditos financieros, etc.

Dirección de las Finanzas

La dirección financiera, es una parte esencial del elemento de la Administración, constituida por el talento o potencial humano, que se encarga de planificar, ejecutar y analizar las finanzas. El objetivo de este departamento es analizar la situación financiera de la empresa para ayudar tanto a la dirección como al resto de áreas a tomar decisiones. El director financiero, la gerencia financiera u otra área de las finanzas cumple funciones indispensables, en la racionalización, asignación y ejecución de los recursos financieros.

La labor o papel de la dirección financiera, está en la gerencia de administración y finanzas o el director financiero o el gerente general o el gerente financiero o el departamento de finanzas y contabilidad; según corresponda, debe ser en forma estratégica y coordinada,

siendo responsable en el manejo de los recursos financieros de la empresa; lo cual será decisivo y determinante en el crecimiento y desarrollo de la pequeña y mediana empresa.

En el marco de la teoría financiera, en lo que se refiere a la dirección financiera, tenemos a los autores siguientes:

Robbins y Coulter (2018) sostienen que:

Para llevar a cabo físicamente las actividades que resulten de los pasos de planeación y organización, es necesario que el gerente financiero tome medidas que inicien y continúen las acciones requeridas para que los miembros del grupo ejecuten la tarea financiera correspondiente. Entre las medidas comunes utilizadas por el gerente para poner el grupo en acción está dirigir, desarrollar a los gerentes, instruir, ayudar a los miembros a mejorarse lo mismo que su trabajo mediante su propia creatividad y la compensación a esto se le llama ejecución.

Las actividades importantes de la dirección o ejecución son las siguientes: a) Poner en práctica la filosofía de participación por todos los afectados por la decisión financiera; b) Conducir y retar a otros para que hagan su mejor esfuerzo en las finanzas empresariales; c) Motivar a los miembros para un mejor trabajo financiero; d) Comunicar con efectividad los aspectos financieros; e) Desarrollar a los miembros para que realicen todo su potencial en las finanzas empresariales; f) Recompensar con reconocimiento y buena paga por un trabajo financiero bien hecho; g) Satisfacer las necesidades de los empleados a través de esfuerzos en el trabajo de las finanzas empresariales; h) Revisar los esfuerzos de la ejecución a la luz de los resultados del control financiero de las empresas.

Coordinación con todas las áreas de la empresa

La coordinación, es la unión, la conjunción o nexo de las acciones a realizar, en todas las áreas, departamentos, jefaturas son muy necesarias, para la consecución, la sincronización, la concordancia y armonización de las acciones pertinentes en todas las áreas y espacios de la organización, y cuyos efectos tienen gran impacto en los resultados y logros de las metas y los objetivos establecidos por la organización empresarial.

La coordinación, en la práctica diaria son las acciones dentro y fuera de la organización, es el elemento esencial o fundamental que dinamiza a los elementos de la Administración. Es decir, “coordinar” es la “palabra mágica” que mueve a las personas responsables e involucradas con los recursos financieros, a realizar, impulsar y permitir los logros esperados y determinados por la organización empresarial o la entidad.

En el marco de la teoría financiera, en lo referente a la coordinación financiera, tenemos a los autores siguientes:

Robbins y Coulter (2018) afirman que:

Las acciones en las finanzas empresariales se llevan a cabo en forma coordinada y en todos los niveles de las empresas. El área financiera de las empresas trabaja en forma muy estrecha con la gerencia general de las empresas. El área financiera de las empresas igualmente coordina con el área de logística, marketing, ventas, presupuesto, contabilidad, etc.

La coordinación ayuda a trabajar en equipo para planear los recursos financieros, para organizar los recursos financieros, para tomar decisiones sobre inversiones, decisiones sobre financiamiento, decisiones sobre rentabilidad y decisiones sobre riesgos empresariales.

La coordinación con todas las áreas empresariales permitirá tener el nivel racional de liquidez empresarial, como la solvencia que fuera racional y la correspondiente rentabilidad sobre ventas, sobre activos y sobre patrimonio neto.

Decisiones de Inversión y Financiamiento

La toma de decisiones financieras, deben ser estratégicas como es, en la inversión y la financiación, que son procesos complejos que consiste en analizar y evaluar los pros y contras de una situación relacionada a la obtención y aplicación del recurso dinero, que repercute de forma directa en todos los sectores de la empresa; estas impactan en la supervivencia y economía de estas organizaciones. La responsabilidad de decidir de manera acertada y correcta, es una de las funciones que tiene un director financiero, un gerente general, gerente financiero, un jefe de departamento de finanzas y contabilidad en especial.

Las decisiones de Inversión y Financiamiento; son dos aspectos de la ciencia, técnica y arte de las finanzas; y ambas están totalmente relacionadas una de la otra; porque indudablemente, una es consecuencia de la otra. Entonces, si tratamos y necesitamos invertir es porque requerimos de recursos financieros y para la obtención los recursos, se tiene que recurrir a la necesidad ineludible de un financiamiento.

Decisiones de Inversión

Una inversión es una cantidad limitada de dinero o recursos financieros, que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de acciones, con la finalidad de que se incremente con las ganancias que genere ese proyecto empresarial. Y para ello, es necesario adoptar un procedimiento con base en la información y la asesoría técnico-profesional correspondiente, para tomar decisiones financieras correctas y acertadas. Y lograr

beneficios a futuro, sabiendo que toda inversión implica un costo o coste de oportunidad. Es a la vez un riesgo porque el retorno de la inversión no está totalmente garantizado.

Las decisiones de inversión, son las acciones financieras tomadas por el personal responsable de la organización empresarial; estas decisiones deben ser tomadas, luego de haber estudiado, analizado, evaluado y haber sido asesorado técnicamente. La inversión en toda organización empresarial; en su concepción amplia, es toda materialización de medios financieros en bienes que van a ser utilizados en un proceso productivo de una empresa o unidad económica, y comprende la adquisición tanto de maquinaria y equipo, unidades de transporte, otros bienes de equipo, materias primas, tecnología, servicios, etc.

Las decisiones de Inversión, son las mejores elecciones de las alternativas existentes, sobre los recursos financieros que dispone la organización empresarial; los que serán destinados, previo estudio, análisis y evaluación, para luego elegir, la mejor opción o alternativa más rentable y viable en un futuro a corto, mediano y largo plazo. Es muy importante también saber que la inversión bien lo podemos hacer con recursos propios (reversión), que son recursos producto de las utilidades o ganancias, enajenación de activos, los ahorros empresariales, etc.

En el marco de la teoría financiera, en lo que respecta a las decisiones de inversiones, tenemos a los autores siguientes:

Arranz y Acinas (2016) afirman que:

Las empresas necesitan llevar a cabo decisiones de inversión, para poder disponer del capital de trabajo o activo corriente y adquirir de los bienes de capital o activos no corrientes. Sin estas inversiones es imposible desarrollar el giro o actividad de estas empresas. Al respecto, decidir es llevar a cabo el proceso por el cual se establecen, analizan y evalúan alternativas. La característica fundamental de las decisiones de

inversión radica en que los flujos de dinero implicados en ella tienen lugar a través del tiempo, normalmente comprendiendo algunos o varios años, con frecuencia son decisiones de creación de capacidad productiva inversiones en edificios, maquinarias, proyectos de exportación, entre otras.

En el análisis de las decisiones de inversión se debe tener en cuenta que los soles de un año no tienen el mismo valor que los soles de otro y, por tanto, los flujos monetarios involucrados en la decisión no son directamente comparables. Asimismo, se distinguen tres fases: establecimiento de previsiones para poder evaluar el proyecto, determinación de los costos e ingresos relevantes para la toma de decisión y la utilización de un método que permita decidir si se acepta o se rechaza el proyecto. En ese sentido tienen que completarse las dos primeras fases del análisis, llegándose a obtener los flujos de caja anuales que ocasionaría la realización del proyecto, estos flujos de caja resultan de combinar la inversión necesaria para emprender el proyecto, y además, los recursos generados por el proyecto después de impuestos. Los métodos que se analizarán son el valor actual neto y la tasa interna de rentabilidad. Ambos, se basan en el descuento de las cantidades a recibir en el futuro, aplicando para ello una tasa de descuento anual, con el objeto de hacerlos comparables con cantidades actuales.

Decisiones de Financiamiento

En cuanto a las decisiones de financiamiento, estas se refieren al estudio y análisis de financiamiento para la toma de decisiones acertadas y correctas; para ello se debe adquirir recursos financieros para la organización, analizando la información de las entidades financieras o de terceros y la búsqueda de la asesoría necesaria y determinar la mejor opción de financiamiento, en función a la tasa de interés, plazos y otras ventajas y consideraciones financieras. Es muy importante también señalar en relación a otra modalidad o instrumento

de financiamiento, está referido al leasing o arrendamiento financiero, de mucha aplicación en las organizaciones empresariales.

Microfinanzas

Las microfinanzas son el conjunto de servicios de tipo financiero dirigidos a grupos de población caracterizados por atravesar situaciones adversas desde el punto de vista económico. Están orientados a financiar las actividades de las micro y pequeñas empresas, trabajadores emprendedores o autónomos e incluye a individuos de escasos recursos en riesgo de pobreza.

El financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, debe tener como fuente de recursos financieros en las microfinanzas, las cuales otorgan en situaciones muy favorables, en cuanto al requerimiento de requisitos y a tasas y plazos ventajosos; estas se realizan mediante las instituciones financieras como: bancos, financieras, cajas municipales de ahorro y crédito, las cajas rurales de ahorro y crédito, las cooperativas de ahorro y crédito, las Ed pymes, etc.

Leasing financiero

El Leasing o arrendamiento financiero; es una operación de una modalidad, un instrumento financiero, que tiene el objetivo de financiar un bien productivo, no financiero o monetario que, mediante un contrato entre las partes; consiste en la adquisición de un bien mueble (proveedor local o extranjero) o inmueble por parte del Banco; elegido previamente por el cliente (organización empresarial), para otorgárselo en arriendo, a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo de tiempo determinado (a corto, mediano y largo plazo).

Las partes que intervienen en el Contrato de Arrendamiento son: el Arrendatario financiero y el Arrendador financiero. En lo referente al arrendatario financiero; podrá ser cualquier persona, ya sea natural o jurídica, sin restricción alguna. Es decir, no se requiere que el arrendatario financiero se dedique a una actividad económica en particular o que cuente con alguna característica especial. Las normas de leasing no establecen restricción alguna respecto de quienes pueden ser arrendatarios financieros en una operación de leasing.

Y el arrendador financiero; es necesariamente una empresa bancaria, financiera o cualquier otra empresa autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros - SBS, las normas especiales de leasing exigen quien es el arrendador financiero para efectuar operaciones de arrendamiento financiero. Así, para el caso del arrendador financiero, la ley restringe este tipo de operaciones única y exclusivamente para aquellas entidades que cuenten con la respectiva autorización de la SBS. Por ello, si se celebrara un contrato que cuente con el contenido mínimo de arrendamiento financiero, cediéndose temporalmente el uso del bien (y otorgando la opción de compra del bien), en caso de no contar con la respectiva autorización de la SBS, la operación realizada no será considerada, de ninguna manera, un contrato de leasing o arrendamiento financiero.

Otras fuentes o medios de financiamiento

Las otras fuentes de financiamiento son las instituciones privadas o públicas, personas, etc. que ofrecen un préstamo o crédito y proveer un capital para invertir, capital de trabajo, apalancar los negocios. Las pequeñas y medianas empresas pueden elegir la mejor opción, luego de haber estudiado, analizado y haberse asesorado, entre un conjunto de modalidades para obtener un crédito o préstamo que les permita crecer y desarrollarse. Estas fuentes de financiamiento pueden ser:

Bancos y Cooperativas, son las fuentes más comunes de financiamiento; Organizaciones No Gubernamentales (ONG), que financian proyectos de inversión específicos; pagarés, es un instrumento negociable; letras de cambio, como instrumento negociable; crédito comercial, es un medio y uso de las cuentas por pagar de la empresa (pasivos); factoring, es un instrumento que permite cobrar por anticipado las facturas emitidas a los clientes; etc. Estas son fuentes de corto plazo.

Entre las otras fuentes de financiamiento a largo plazo, tenemos:

- 1) **Hipoteca:** es una propiedad inmueble puesta en garantía de pago de un crédito, por lo general otorgado por un banco.
- 2) **Acciones:** son papeles que acreditan la participación patrimonial o de capital de un accionista en la organización empresarial.
- 3) **Bonos:** es un instrumento certificado mediante el cual el emisor del bono o prestatario, por lo general una sociedad anónima, se compromete a pagar una suma específica, etc.

En el marco de la teoría financiera, en lo que respecta a las decisiones de financiamiento, tenemos a los autores siguientes:

Arranz y Acinas (2016) afirman que:

Las empresas no pueden tener capital de trabajo ni bienes de capital si no toman decisiones de financiamiento para dichos rubros. Financiar las inversiones o activos de las Pymes, es el acto de dotar de dinero y de crédito a dichas empresas, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Existen varias fuentes de financiación en las empresas y sobre alguna o algunas deben tomarse decisiones en determinado momento.

Las decisiones de financiamiento se pueden categorizar de la siguiente forma:

1) Según su plazo de vencimiento: i) Financiación a corto plazo: Es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Algunos ejemplos son el crédito bancario, la Línea de descuento, financiación espontánea, etc.

ii) Financiación a largo plazo: Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución (fondos propios). Algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc.

2) Según su procedencia: i) Financiación interna: reservas, amortizaciones, etc. Son aquellos fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa); ii) Financiación externa: financiación bancaria, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etc. Se caracterizan porque proceden de inversores (socios, accionistas u otros acreedores).

3) Según los propietarios: i) Medios de financiación ajenos: créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento); ii) Medios de financiación propia: no tienen vencimiento a corto plazo.

Decisiones de Rentabilidad y Riesgos

La toma de decisiones financiera, deben ser estratégicas como es, también en la rentabilidad y el riesgo financieros, estas decisiones son procesos complejos que consiste en analizar y evaluar los pros y contras de una situación relacionada a los resultados de beneficios o rentas y el control de la situación de incertidumbre en la aplicación de los recursos financieros, los que repercuten en forma directa en todas las áreas de la empresa; estas impactan en la supervivencia y la economía de estas organizaciones. La responsabilidad de decidir de forma acertada y correcta, sobre la rentabilidad y los riesgos financieros son las funciones que

tiene que analizar y evaluar un director financiero o un gerente general o gerente financiero, o el departamento de finanzas y contabilidad, en especial.

Las decisiones de rentabilidad y el riesgo; son dos aspectos de la ciencia, técnica y arte de las finanzas; y ambas están totalmente relacionadas una de la otra; porque indudablemente, una está en función de la otra; es decir el riesgo está en función de la rentabilidad del negocio. Entonces, si se trata y se necesita tener mayor rentabilidad, para tener más beneficios esto implicará mayores riesgos financieros en la organización empresarial.

Decisiones de Rentabilidad

La rentabilidad financiera es uno de los indicadores principales para valorar el rendimiento de una empresa, pues permite conocer su capacidad para generar valor para sus accionistas y la organización empresarial. La rentabilidad son indicadores (ratios), que nos ayudan a conocer si una empresa es capaz de afrontar los costos o costes, las remuneraciones del personal, alta dirección y los gerentes, sumado a ello todos los gastos; y, si además, puede obtener beneficios.

La rentabilidad financiera o ROE (Return on Equity) es un indicador que mide el beneficio que obtiene una empresa en relación a los recursos propios, sin contabilizar recursos de terceros (como endeudamiento). Es decir, este indicador o ratio que mide el beneficio neto sobre los recursos propios, denominado ROE, es una ratio que indica la ganancia que obtienen los accionistas por el capital que han invertido en la empresa.

En el marco de la teoría financiera, en lo que respecta a las decisiones de rentabilidad, tenemos a los autores siguientes:

Arranz y Acinas (2016) sostienen que:

Las decisiones de rentabilidad son acciones tomadas por los responsables de la gestión empresarial tomadas para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un

negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades).

Flores (2016) afirma que:

La rentabilidad empresarial es la obtenida por las empresas, producto de la explotación de sus recursos y la realización de sus inversiones. La rentabilidad es la ganancia que una persona recibe por poner sus ahorros en una institución financiera y se expresa a través de los intereses, que corresponden a un porcentaje del monto de dinero ahorrado. A estos se agregan los reajustes que permiten mantener el valor adquisitivo del dinero que se haya ahorrado. Normalmente las fórmulas de ahorro ofrecidas en las instituciones financieras entregan Renta Fija o Renta Variable.

La Renta Fija corresponde a los sistemas de ahorro en que desde el momento en que se lleva el dinero al banco, se conoce la tasa de interés que se pagará regularmente, de acuerdo con el plazo que se haya fijado. Los depósitos a plazo y de las cuentas de ahorro funcionan de esta manera y son preferidas por quienes desean tener un riesgo bajo en sus ahorros, aunque reciban una rentabilidad menor.

La Renta Variable se refiere a los casos en que la rentabilidad dependerá de varios factores, tales como el comportamiento del mercado o la inflación de un período, por lo que nunca se puede asegurar el monto en que variará, la que incluso puede llegar

a ser negativa, es decir, constituir una pérdida para quien ahorra. El mejor ejemplo de este tipo de rentabilidad son las acciones, las cuales son preferidas por quienes desean una rentabilidad mayor, aunque deban experimentar un riesgo más alto.

Chang (2014) afirma que:

La rentabilidad empresarial es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es, al menos una parte, de lo que busca el “management” con sus decisiones directivas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos.

Se agrega que, la rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario. En el imaginario popular, un emprendimiento que logra producir ingresos mayores que sus costos, generando resultados positivos, se considera un emprendimiento rentable. En esta nota, veremos que el mero hecho de mostrar un beneficio contable no quiere decir que el emprendimiento sea rentable. De hecho, **una empresa puede generar beneficios, pero no ser rentable**. Este concepto suele ser bastante elusivo, por lo que trataremos de explicarlo con mayor detalle. Es común escuchar, decir a directivos y a empresarios que un negocio deja una rentabilidad de, por ejemplo, el 10%. Indagando sobre este concepto, vemos que normalmente eso quiere decir que el resultado de ese negocio deja un margen de 10% sobre las ventas.

Decisiones sobre Riesgos

El riesgo financiero, es otro indicador principal, para medir la probabilidad que sucedan eventos de consecuencias financieras negativas o contrarias al rendimiento de una inversión

empresarial; pues permite conocer su capacidad para generar valor para sus accionistas y la organización empresarial. hace referencia a la incertidumbre producida en el rendimiento de una inversión, debido a los cambios producidos en el sector en el que se opera, a la imposibilidad de devolución del capital por una de las partes y a la inestabilidad de los mercados financieros.

También se define que el riesgo financiero, es la probabilidad de un evento adverso a la inversión y sus consecuencias financieras, como la obtención de la rentabilidad. El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización empresarial.

En el marco de la teoría financiera, en lo que respecta a las decisiones sobre el riesgo financiero, tenemos a los autores siguientes:

Mascareñas (2019) sostiene lo siguiente:

Las empresas deben tomar decisiones sobre los riesgos de sus deudas, inversiones y la rentabilidad de sus actividades. Al respecto, el riesgo es la probabilidad de un evento adverso y sus consecuencias. El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización. El concepto debe entenderse en sentido amplio, incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados. De hecho, habida la posibilidad de que los inversores realicen apuestas financieras en contra del mercado, movimientos de éstos en una u otra dirección pueden generar tanto ganancias o pérdidas en función de la estrategia de inversión.

Existen varios tipos de riesgos financieros:

1) Riesgo de mercado, asociado a las fluctuaciones de los mercados financieros, y en el que se distinguen: i) Riesgo de cambio, consecuencia de la volatilidad del

mercado de divisas; ii) Riesgo de tipo de interés, consecuencia de la volatilidad de los tipos de interés; iii) Riesgo de mercado (en acepción restringida), que se refiere específicamente a la volatilidad de los mercados de instrumentos financieros tales como acciones, deuda, derivados;

2) Riesgo de crédito, consecuencia de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no asuma sus obligaciones;

3) Riesgo de liquidez o de financiación, y que se refiere al hecho de que una de las partes de un contrato financiero no pueda obtener la liquidez necesaria para asumir sus obligaciones a pesar de disponer de los activos que no puede vender con la suficiente rapidez y al precio adecuado y la voluntad de hacerlo;

4) Riesgo operativo, que es entendido como la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras, originadas por fallas o insuficiencias de procesos, personas, sistemas internos, tecnología, y en la presencia de eventos externos imprevistos

5) Riesgo país o riesgo soberano, es un indicador que mide las probabilidades de que un país incumpla con sus obligaciones financieras, fundamentado en elementos que abarcan más de lo simplemente económico; y

6) Riesgo sistémico, es el peligro del efecto contagio de considerable importancia que se puede generar en una crisis financiera, como resultado de fenómenos o de su concentración sobre determinado sector de la economía, pudiendo incidir directamente sobre el resto de sectores productivos, llevando a la posible caída de empresas y mercados o poniendo en peligro la estabilidad de todo el sistema financiero.

El riesgo financiero, también conocido como riesgo de crédito o de insolvencia. Hace referencia a las incertidumbres en operaciones financieras derivadas de la

volatilidad de los mercados financieros y de crédito. Por ejemplo, a la incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debida a la posibilidad de que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones financieras (pago de los intereses, amortización de las deudas). Es decir, el riesgo financiero es debido a un único factor: las obligaciones financieras fijas en las que se incurre. El riesgo financiero está estrechamente relacionado con el riesgo económico puesto que los tipos de activos que una empresa posee y los productos o servicios que ofrece juegan un papel importantísimo en el servicio de su endeudamiento.

Control Financiero

El control financiero, es un elemento indispensable en la administración financiera y la gestión financiera efectiva; el control financiero y contable, cuyos resultados; serán determinantes en los logros de las metas y objetivos de la administración financiera de la organización empresarial. Entonces, es indispensable diseñar e implementar los procesos y procedimientos técnico-estratégicos de un sistema de control financiero eficaz y eficiente; la cual es vital para la organización empresarial.

El control financiero, es una actividad esencial y más importantes en la administración financiera y que realiza el área o departamento o la gerencia de finanzas de la empresa o entidad. Esta actividad consiste en supervisar y vigilar el estado de las finanzas de la empresa o entidad; especialmente asegurar que el control de los gastos y los ingresos, se realicen de acuerdo a lo planeado (presupuesto empresarial).

El control financiero es el proceso involucrado en la fase de ejecución de los planes sobre las finanzas de una organización empresarial. Aporta información de la empresa, pero también constituye la base de cualquier acción o cambio financiero que se quiera llevar a cabo. Es un punto de referencia fundamental para mantener un correcto equilibrio presupuestario.

Los recursos financieros, son uno de los factores de producción más importantes que tiene la organización empresarial. Los problemas financieros más usuales que enfrentan las empresas hoy en día, a la luz de los resultados; como, las crisis económicas y financieras, la falta de liquidez, la insolvencia, la controversia entre liquidez y rentabilidad; la causa del mal financiamiento, la mala inversión, el sobre endeudamiento, el sobre riesgo, la inflación, etc. En consecuencia, el control efectivo del flujo financiero es indispensable frente a las crisis.

El control financiero, garantiza el uso y aplicación eficiente y efectivo de los recursos financieros, en esa medida las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales y todas las empresas en general, crecerán y desarrollarán competitiva y sostenidamente.

La gerencia general, el director financiero, la gerencia de administración y finanzas, el departamento de créditos y cobranzas, el departamento de contabilidad y auditoría interna; tienen la función y la responsabilidad de administrar y gestionar los recursos financieros; es decir, controlar los usos y aplicaciones de las salidas (desembolsos, pagos, gastos) y las entradas (cobranzas, préstamos, cobros). Es decir que los movimientos o flujos de los recursos financieros efectivos (dinero, la caja, los depósitos bancarios a la vista, etc.) a muy corto plazo (diaria, semanal, mensual). Y equivalentes de efectivo (las inversiones a corto plazo de gran liquidez, que son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, etc.), a corto plazo (bimestral, trimestral, semestral, anual).

El Flujo de Caja o “Cash Flow”

El flujo de caja, denominado también Presupuesto de caja; es una herramienta técnica que consiste en un cuadro-reporte estructurado y sistemático que registra las operaciones de ingresos (ventas, cobros, etc.) y salidas (compras, gastos, pagos, etc.) de dinero. Se utiliza para evaluar la calidad de los ingresos de una empresa, es decir, su habilidad para generar dinero, lo

que puede indicar y garantizar, si la empresa está en condiciones de permanecer con liquidez y solvencia. Es una de las herramientas más efectivas e importantes de fácil aplicación para determinar la “salud financiera” diaria, semanal y mensual de una organización empresarial.

El control financiero, a muy corto plazo, realizado mediante el flujo de caja, también denominado “Cash flow”; cajas chicas, fondos fijos, cuentas corrientes, cuentas bancarias, etc.; es una herramienta por excelencia para financiar el crecimiento, sostenimiento y desarrollo de operaciones, en el muy corto plazo. El flujo de caja, para situaciones de necesidades urgentes, para financiamiento de capital de trabajo; para la compra y/o manufactura de mercaderías, sea para mercado local o de exportación.

El flujo de caja o cash flow, facilita información acerca de la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones y deudas. Por ello, resulta una información indispensable para conocer el estado financiero de la empresa. Es la mejor herramienta para medir el nivel de liquidez; como medida de la solvencia y la capacidad de endeudamiento de la empresa. Y que busca en cada momento el manejo eficaz, eficiente y efectivo de los recursos financieros escasos y limitados.

El Estado de Flujos de Efectivo

El Estado de Flujos de Efectivo, es un estado financiero básico que identifica los ingresos o entradas de efectivo (Cobros de ventas, créditos financieros, préstamos, otros ingresos, etc.) y los egresos o salidas de efectivo (Pagos de las compras y los gastos, créditos financieros, remuneraciones, tributos, deudas, otros egresos, etc.).

El Estado de Flujos de Efectivo es un reporte gerencial que presenta el detalle del origen y aplicación del efectivo y su equivalente, provenientes de las actividades de: operación, inversión y financiación; y, demostrar el saldo final del movimiento de Caja (Efectivo y equivalente de efectivo) durante un periodo determinado.

El Estado de Flujos de Efectivo; es un estado financiero que muestra cómo se mueve el efectivo dentro y fuera de un negocio o empresa, durante un periodo específico de tiempo, que puede ser trimestral, semestral o anual. Es una de las herramientas más importantes para determinar la “salud financiera” de una organización empresarial. En la práctica existen dos métodos para calcular los saldos del estado financiero de flujos de efectivo y son: el método directo y el método indirecto.

El control de los recursos financieros, mediante el estado de flujos de efectivo, a corto plazo (medio a un año); es una herramienta indispensable; porque ella registra todas las actividades económicas, comerciales, financieras, que realiza la empresa, estas son:

Actividad de operación; dinero pagado o gastado (compras, pago de deudas, gastos en efectivo, etc.); dinero cobrado o ingresado (ventas, cobros a deudores, etc.), son realizados por operaciones relacionados con el objeto de la empresa o el negocio.

Actividad de inversión; dinero aplicado a la adquisición de un activo (adquisición o compra de activos fijos, etc.); dinero obtenido por un préstamo o financiamiento (crédito financiero, préstamo de un tercero, etc.).

Y la actividad de financiamiento; dinero amortizado a una institución financiera o un tercero (amortización de créditos, préstamos financieros de terceros e instituciones financieras); dinero obtenido de una institución financiera o un tercero (crédito financiero, préstamo, etc.); y, emite el resultado de un estado financiero (informe contable-financiero) al final de cada periodo.

El Control Interno Financiero Efectivo

El control interno financiero, debe ser básicamente, la revisión y el monitoreo por el personal debidamente autorizado por la alta dirección; a las acciones del personal responsable de todas las áreas involucradas con el manejo de los recursos dinerarios y su equivalente; todo

ello ejecutadas en función a un sistema de control interno financiero (procesos y procedimientos eficientes y efectivos), debidamente implementado y ejecutado por las gerencias y jefaturas responsables de la organización empresarial. Este control interno financiero debe ser básicamente mediante el control previo y el control concurrente o simultáneo.

El control previo y el control concurrente financiero; son dos tipos de control eficaces que ayudan a identificar y detectar errores y malos manejos en forma anticipada y que permiten aplicar medidas correctivas. Los controles mediante las herramientas como, los fondos fijos, el flujo de caja, las conciliaciones bancarias de las cuentas corrientes, registro de activos y pasivos, el cumplimiento de las obligaciones fiscales, obligaciones de los créditos financieros a corto y mediano plazo, pago de obligaciones a inversionistas, accionistas, etc. permiten detectar malos manejos o irregularidades de los recursos financieros. El control interno posterior, es solo para revelar información y también para realizar los correctivos complementarios y ajustes necesarios.

La función de dichos controles, es detectar alguna variación significativa en los informes de las diversas áreas para que la administración financiera pueda calcular los posibles costos y gastos; y pueda aplicar las acciones correctivas correspondientes. En la actualidad las herramientas tecnológicas de informática y de computación (softwares contables y financieros, programas, control de tesorería, control de caja, control de inventarios, etc.) son elementos auxiliares de gran utilidad que permiten efectuar un mejor control de las actividades u operaciones comerciales, financieras y negocios, los cuales facilitarán mucho en el seguimiento y cumplimiento de las directivas y reglamentos de control interno financiero efectivo.

El Equilibrio Financiero

El equilibrio financiero, es el punto de equilibrio financiero que se produce en el momento en el que los ingresos totales son iguales a los costes y gastos totales ($IT = CGT$), es decir, donde no hay beneficios ni pérdidas. Es una situación en la que una empresa es capaz de hacer frente a todas sus obligaciones en los plazos pactados o establecidos. El equilibrio financiero, es una herramienta eficaz, para calcular la rentabilidad empresarial; no solo se limita al uso económico, sino que también al financiero, es una herramienta importante que puede ser utilizado por empresarios, contables, planificadores financieros, etc.

En el marco de la teoría financiera, en lo que respecta al control financiero eficiente, tenemos a los autores siguientes:

Robbins y Coulter (2018) afirman que:

Los gerentes siempre han encontrado conveniente comprobar o vigilar lo que se está haciendo para asegurar que el trabajo de otros está progresando en forma satisfactoria hacia el objetivo predeterminado en las finanzas empresariales. Establecer un buen plan financiero, distribuir las actividades financieras componentes requeridas para ese plan y la ejecución exitosa de cada miembro no asegura que la empresa será un éxito. Pueden presentarse discrepancias, malas interpretaciones y obstáculos inesperados y habrán de ser comunicados con rapidez al gerente financiero para que se emprenda una acción correctiva.

Las actividades importantes de control eficiente de las finanzas son las siguientes: a) Comparar los resultados financieros con los planes generales; b) Evaluar los resultados financieros contra los estándares de desempeño; c) Idear los medios efectivos para medir las operaciones financieras; d) Comunicar cuáles son los medios de medición de las finanzas empresariales; e) Transferir datos detallados de manera que

muestren las comparaciones y las variaciones financieras; f) Sugerir las acciones financieras correctivas cuando sean necesarias; g) Informar a los miembros responsables de las interpretaciones de las finanzas empresariales; h) Ajustar el control a la luz de los resultados del control de las finanzas empresariales.

2.1.2. Desarrollo empresarial

El desarrollo de las empresas es un estado o nivel en que se encuentran estas instituciones, personas jurídicas, entidades, grandes empresas, corporaciones, etc. que realizan negocios, comercio, producen bienes y servicios a gran escala y tienen presencia en el mercado internacional y mundial. Y las que aspiran encontrarse en un periodo de tiempo relativamente largo, en este estado de desarrollo, indudablemente son las pequeñas y medianas empresas que buscan la senda del desarrollo competitivo, y logran cuando entran en un franco proceso del crecimiento y expansión sostenible en el tiempo de sus operaciones, y se encuentran en capacidad de competir a nivel nacional e internacional.

El desarrollo empresarial, es un estadio en que las organizaciones empresariales y los negocios se encuentran, luego de un mediano y largo plazo, de haber evolucionado, en el proceso de su administración y gestión empresarial; principalmente luego de haberse encontrado en un crecimiento empresarial sostenido en el tiempo. Ha generado valor para el bienestar de los dueños y los accionistas. En la actualidad las organizaciones empresariales modernas, buscan el bienestar de los “stakeholders” (de las partes), que son los accionistas, dueños, directores, proveedores, clientes, acreedores, trabajadores, el propio Estado, etc.

En tal sentido, se hace necesaria una buena administración financiera que le permita a las organizaciones no solo optimizar sus recursos, sino también mejorar su productividad, su competitividad, su volumen de ventas, el valor de ventas; es decir el aumento de los ingresos y su rentabilidad. Así como la reducción del costo de capital y de los costos de operación de la

empresa y permitan tomar mejores decisiones que le permita crecer y desarrollarse sostenidamente.

El estadio del desarrollo empresarial, reúne ciertas características principales como su crecimiento sostenido, su tamaño, su expansión, su productividad, su competitividad, su internacionalización y mundialización en el mercado; como son la gran empresa, las corporaciones, empresas transnacionales, multinacionales, dedicadas principalmente al comercio internacional.

El desarrollo empresarial, está en función directa de sus dimensiones: la economía y eficiencia empresarial; principalmente a la productividad empresarial; la mejora continua empresarial investigando e innovando; la efectividad empresarial y la competitividad empresarial que determinará su desarrollo y su vigencia en un mercado internacional globalizado.

El desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, es de suma importancia para los países en vías de desarrollo, países subdesarrollados, países pobres; y estará en función de la calidad de recursos humanos, su tecnología, sus recursos financieros, su productividad, su competitividad, etc. El estado socioeconómico de los países, un sistema financiero racional y el apoyo del Estado, determinarán en gran medida el crecimiento en primer plano y en el segundo plano el desarrollo de sus pequeñas y medianas empresas a niveles nacional e internacional.

En el marco de la teoría del desarrollo empresarial, en lo referente a las organizaciones empresariales, tenemos a los autores siguientes:

Koontz, et al (2016) sostienen:

El desarrollo empresarial es una situación o condición que está relacionado con varios factores, como crecer sobre la base de una unidad económica, crecer generando otras

unidades económicas; mejorar la economía, eficiencia, efectividad, productividad, mejora continua y competitividad; también con la obtención de mejores niveles de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad.

El desarrollo empresarial, tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo propiamente dicho, para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Para alcanzar desarrollo empresarial, es básico tener una adecuada gestión y que considere al control como parte del proceso de gestión efectiva, al respecto indica que el control, es la evaluación y corrección de las actividades de los subordinados para asegurarse de que lo que se realiza se ajusta a los planes.

De ese modo mide el desempeño en relación con las metas y proyectos, muestra donde existen desviaciones negativas y al poner en movimiento las acciones necesarias para corregir tales desviaciones, contribuye a asegurar el cumplimiento de los planes. Aunque la planeación debe preceder al control, los planes no se logran por sí mismos. El plan guía al jefe para que en el momento oportuno aplique los recursos que serán necesarios para lograr metas específicas. Entonces las actividades son medidas para determinar si se ajustan a la acción planeada.

Díaz (2018) afirma lo siguiente:

El desarrollo empresarial es el grado de progreso, optimización o perfeccionamiento de la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad que deben tener las empresas. Cuando las empresas dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras

estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre este tipo de empresas; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial; se tomen las decisiones más adecuadas por parte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada.

Flores (2019); considera que:

El desarrollo empresarial es un proceso y que el mismo se inicia con la planeación que incluye la selección de objetivos, estrategias, políticas, programas y procedimientos.

La planeación es un elemento de toda organización empresarial, que requiera para su desarrollo; por tanto, toma de decisiones, porque incluye la elección de una entre varias alternativas.

La organización incluye el establecimiento de una estructura organizacional y funcional, a través de la determinación de las actividades requeridas para alcanzar las metas de la empresa y de cada una de sus partes, el agrupamiento de estas actividades, la asignación de tales grupos de actividades a un jefe, la delegación de autoridad para llevarlas a cabo y la provisión de los medios para la coordinación horizontal y vertical de las relaciones de información y de autoridad dentro de la estructura de la organización.

Algunas veces todos estos factores son incluidos en el término estructura organizacional, otras veces se les denomina relaciones de autoridad administrativa. En cualquier caso, la totalidad de tales actividades y las relaciones de autoridad son lo que constituyen la función de organización.

La integración es la provisión de personal a los puestos proporcionados por la estructura organizacional. Por tanto, requiere de la definición de la fuerza de trabajo que será necesaria para alcanzar los objetivos, e incluye el inventariar, evaluar y seleccionar a los candidatos adecuados para tales puestos; el compensar y el entrenar o de otra forma el desarrollar tanto a los candidatos como a las personas que ya ocupan sus puestos en la organización para que alcancen los objetivos y tareas de una forma efectiva.

Johnson y Scholes (2015) afirman lo siguiente:

El desarrollo empresarial solo es posible cuando el Estado promueva el acceso de las empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado, a través de entidades especiales debe promover y articular íntegramente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios del mercado financiero y de capitales en beneficios de estas empresas.

Pérez (2014); sostiene que:

El desarrollo empresarial se inicia llevando a cabo una serie de relaciones entre la empresa y sus trabajadores, proveedores, bancos y clientes.

El primer paso para la creación de las relaciones deseadas consiste en establecer objetivos, tratando esos objetivos que desea establecer con aquellas personas que deberán alcanzarlos.

Al fijarse estos objetivos debe ser de tal forma que pueda enfocarse el resultado en términos mensurables. Cualquier modificación en ellos debe contar con los medios apropiados.

Finalmente es necesario ponerlos a prueba continuamente, ya que su intención en determinado momento, puede no ser factible de alcanzarlo.

El desarrollo empresarial es una estrategia o proceso por medio del cual los empresarios trabajan el fortalecimiento de habilidades, destrezas y capacitaciones. Es un concepto amplio que abarca desde la incubación de la idea, el desarrollo de la misma y su "final nacimiento" convirtiendo a la idea en una empresa de éxito. Pero es un concepto en continua evolución y desarrollo.

Podemos describirlo como el proceso mediante el cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, que favorecen el mejor manejo de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que ayude al crecimiento de la misma.

De suma importancia es el destacar que el desarrollo empresarial es, a su vez, un proceso integral de instrucción donde se pretenden abarcar los conceptos necesarios que se comprenden en el proceso de convertirse en empresario y de lograrlo de forma profesional y exitosa.

El desarrollo empresarial consta de tres etapas. Estas son:

1. Primera etapa: Desarrollo orientado al producto: En los primeros momentos de una empresa familiar (pequeña empresa), la estructura de organización era simple. Esta etapa, habitualmente, se caracteriza por una "atractiva" mezcla de confusión y alborozo. Los sistemas y la planificación no existen; no hay especialización. Todas las decisiones claves corren por cuenta de un único individuo.

Durante esta fase, también se sienten culpable de poner en riesgo la seguridad de su familia. La mayoría de los empleados disfrutaban con la excitación y el desafío de esta primera fase.

2. Segunda etapa: Desarrollo orientado al proceso: Cuando se inicia la segunda etapa del crecimiento, por lo general la empresa ya ha logrado estabilidad comercial y equilibrio financiero. Las relaciones con los proveedores están firmemente consolidadas, el crecimiento de las ventas y ganancias se habrá estabilizado.

3. Tercera etapa: Desarrollo orientado a la planificación: Este es un periodo de integración: el personal, los sistemas y los procesos operan juntos y ya no enfrentados entre sí; los gerentes se apoyan mutuamente; se crea un equipo de gerencia; y se comienza a tomar forma una cultura empresarial sobre bases sólidas y duraderas. Una vez que el propietario descubra que el manejo de la empresa llega naturalmente, ya no será manejado por los acontecimientos.

2.1.3. Administración financiera eficiente y desarrollo empresarial

La administración financiera eficiente, tiene una relación directa y estrecha con el desarrollo empresarial. Es decir que el desarrollo empresarial está condicionado por varios factores y uno de los más importantes es que está en función directa de una administración financiera eficiente de sus recursos, es decir que su racionalización, asignación o distribución; y, su ejecución efectiva, es decir el uso y aplicación de los recursos financieros, sean un medio esencial para el logro de las metas y objetivos establecidos como política empresarial; los que tendrán un impacto en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en general.

El aspecto financiero, constituye la columna vertebral de toda organización empresarial o institucional; por tal, es de gran importancia el uso o manejo de los recursos financieros; y, ello descansa en la toma de decisiones de la administración financiera y la gestión de la alta dirección y la ejecución de la gerencia financiera.

En el marco de la teoría administración financiera y la teoría del desarrollo empresarial, es importante saber que la mixtura o conjugación de estas dos situaciones o niveles de

organización, darán lugar a la competitividad empresarial nacional e internacional de las pequeñas y medianas empresas, en particular; en tal sentido, tenemos a los autores siguientes:

Robbins y Coulter (2018) afirman:

La administración financiera es la plataforma básica para concretar el desarrollo empresarial; el mismo que es un proceso que va de la mano con el proceso administrativo.

La administración financiera es la coordinación de recursos humanos, materiales, tecnológicos y económicos con la finalidad de maximizar la productividad de una entidad.

La administración financiera se lleva a cabo en el marco del proceso administrativo que comprende la planeación; organización; ejecución; control. Al respecto los partidarios de la escuela del proceso administrativo consideran la administración como una actividad compuesta de ciertas subactividades que constituyen el proceso administrativo único.

Este proceso administrativo de las finanzas formado por 4 funciones fundamentales, planeación, organización, ejecución y control. Constituyen el proceso de la administración. Una expresión sumaria de estas funciones fundamentales de la administración es: i) La planeación para determinar los objetivos en los cursos de acción que van a seguirse; ii) La organización para distribuir el trabajo entre los miembros del grupo y para establecer y reconocer las relaciones necesarias; iii) La ejecución por los miembros del grupo para que lleven a cabo las tareas prescritas con voluntad y entusiasmo; iv) El control de las actividades para que se conformen con los planes.

2.1.4. Administración financiera eficiente en las PYMES: Teoría y práctica

La administración financiera y su eficiencia, es el producto de la aplicación de los elementos de la administración: la planeación, la organización, la dirección, y el control, en el uso de sus recursos financieros. En ellas la acción del elemento de la coordinación como nexo, en la ejecución de las múltiples actividades y operaciones en el uso de sus recursos financieros, es esencial. La eficiencia de la administración financiera, se basa fundamentalmente en los resultados del uso y la ejecución de sus recursos.

Para ello, es necesario saber y conocer, dos aspectos importantes en la vida empresarial de la pequeña y mediana empresa, particularmente exportadora; porque estas se mueven en un entorno o mercado competitivo globalizado. Por tal, deben conocer el aspecto teórico y el aspecto pragmático del ciclo de su vida.

El aspecto teórico se fundamenta en los conocimientos científicos-teóricos es decir en los conocimientos teóricos, leyes, principios, doctrinas, estudios, etc. los que permiten aplicar los fundamentos básicos de la ciencia de la Administración en las pequeñas y medianas empresas en el nivel internacional. La teoría, que son los sustentos básicos o basamentos que dan lugar al aspecto de la práctica de las operaciones financieras empresariales, en una forma técnica-científica; entonces se sostiene de un pragmatismo técnico-científico; lo cual garantiza los óptimos resultados para una administración financiera eficiente y con ello la vigencia y permanencia de las pequeñas y medianas empresas; y, su crecimiento y desarrollo competitivo y sostenido en el mercado.

Y el otro aspecto práctico, empírico; que bien puede denominarse “empirismo”, se fundamenta en los conocimientos técnico-prácticos; es decir en los conocimientos de la práctica de la técnica y la experiencia, etc. los que permiten aplicar los fundamentos básicos de

la técnica y experiencia de la Administración en las pequeñas y medianas empresas que compiten en el mercado.

En la realidad, se tienen dos grandes conceptos o ámbitos aparentemente opuestos que son: la teoría y la práctica. En la ejecución o dinámica de sus operaciones financieras, de producción y administración; a la luz del quehacer y los hechos diarios, debe darse la conjunción de ambos aspectos, por la exigencia de un mercado exigente, productivo y competitivo.

Aunque se dice que la teoría es una cosa y la práctica es otra cosa; los cuales son apreciaciones equivocadas y sesgadas; por tal razón la administración moderna de las pequeñas y medianas empresas exportadoras, deben moverse en ambientes “pragmáticos”; por encontrarse en escenarios de desafíos, de mucho riesgo y también de oportunidades, para su vigencia y existencia en el tiempo; y, en el mercado.

El producto de la teoría y la práctica empresarial, incide en la mejor administración y la gestión estratégica empresarial; como consecuencia de la responsabilidad y la obligatoriedad de sus propietarios, directivos, gerentes y jefaturas en sus cargos y funciones. Así como, un alto grado de compromiso e identidad de sus trabajadores, darán los resultados óptimos esperados en las pequeñas y medianas empresas nacionales e internacionales.

En la aplicación real y objetiva de la teoría y la práctica empresarial, sea como técnica y ciencia de la administración financiera; asignando, suministrando recursos; y, la gestión financiera; ejecutando, aplicando los recursos administrados; conceptos que deben ser plenamente diferenciados, lo cual permitirá el mejor uso y aplicación, durante la conducción del proceso de la administración y la gestión financiera eficiente de los recursos; todo ello se verá reflejados en los resultados y beneficios de las pequeñas y medianas empresas sean exportadoras y no exportadoras.

2.1.5. Medida de la eficiencia empresarial: Ratio de eficiencia

Según Fernández (11 de diciembre del 2020), establece que la ratio de eficiencia, su definición técnica y su fórmula, expresa que:

La ratio de eficiencia mide la relación entre los ingresos brutos y los gastos operativos, el cual determina la productividad relativa de una empresa. Esta medición se realiza mediante la ratio de eficiencia, esta nos ayuda a determinar la productividad relativa de una empresa. Es decir, la ratio de eficiencia; relaciona los ingresos brutos obtenidos en un determinado periodo con los gastos de operación realizados por la empresa para conseguir dicho ingreso.

Dicha ratio establece un vínculo entre los ingresos y los gastos operativos, expresando en porcentaje la porción que se debe invertir en la actividad de la empresa para alcanzar determinada cantidad de ingresos brutos.

La ratio de eficiencia, es el cociente entre los gastos de operación y los ingresos brutos. Por ejemplo, si la ratio de eficiencia es igual a 65%, significa que, para obtener 100 dólares de ingreso bruto, la empresa necesita gastar operativamente 65 dólares. Siguiendo esta idea, diremos que una empresa es más eficiente que otra, cuando su ratio de eficiencia sea más baja.

Fórmula de la ratio de eficiencia:

Ratio de Eficiencia = Gastos de Operación / Ingresos Brutos

Los gastos de operación; son aquellos egresos totales (gastos de ventas y gastos de administración), que realiza la empresa para desarrollar sus actividades.

Los ingresos brutos o ventas brutas; es aquella suma de ingresos totales, que es generada por la venta de sus productos y/o servicios de la empresa.

2.2 Análisis e interpretación Técnico-financiero de Estados Financieros: Una propuesta de modelo: Caso empresa EXPORT SAC

La empresa Export SAC, es una pequeña empresa comercial exportadora, del sector agropecuario no tradicional de arándanos frescos; ubicada en Lima-Metropolitana. Que, para medir el logro de sus metas y objetivos periódicamente, está empeñado a aplicar la administración financiera eficiente y para conocer los resultados de su gestión debe realizar el análisis e interpretación técnico-financiero de sus estados financieros básicos.

Y para el diagnóstico de la salud empresarial, será indispensable el análisis de datos e informaciones financieras y contables; de esa forma, saber qué es lo que está pasando realmente; lo que permitirá conocer e identificar sus áreas críticas, para adoptar medidas correctivas y aplicar las mejoras continuas; correspondientes. Y pronosticar si la empresa está en condiciones de crecer y desarrollar competitivamente.

El análisis e interpretación de los estados financieros; es un instrumento que la empresa EXPORT SAC, implementará, como el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, pasada y presente, para los resultados de las operaciones realizadas por ella; con el objetivo principal de establecer los mejores indicadores que son estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros.

2.2.1. Análisis estructural de estados financieros

Tabla 1

Consolidado de estados de situación financiera

EXPORT SAC
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 de Diciembre de 2020, 2019 y 2018
(Expresado en Millones de Soles S/.)

ACTIVO	2020	2019	2018
<u>Activo Corriente</u>			
Efectivo y equivalentes de efectivo	3,490	1,254	500
Valores Negociables	5,240	1,747	1,397
Cuentas por cobrar comerciales	9,692	8,514	6,811
Existencias	38,768	25,542	20,937
Gastos pagados por anticipado	592	395	316
Total Activo Corriente	57,782	37,452	29,961
<u>Activo No Corriente</u>			
Inversiones en Valores	15,000	11,500	9,200
Inmuebles, maquinarias y equipo	72,450	45,300	36,207
Depreciacion acumulada	-23,190	-13,590	-10,872
Total Activo No Corriente	64,260	43,210	34,535
TOTAL ACTIVO	122,042	80,662	64,496
PASIVO Y PATRIMONIO			
<u>Pasivo Corriente</u>			
Tributo a Pagar	1,949	799	639
Cuentas por pagar comerciales	14,600	12,200	9,760
Ctras cuentas por Pagar diversas	12,343	5,132	4,106
Total Pasivo Corriente	28,892	18,131	14,505
<u>Pasivo No Corriente</u>			
Deudas a largo plazo	18,514	6,897	5,518
Prov. Para indemnizaciones	5,498	3,998	3,198
Total Pasivo No Corriente	24,012	10,895	8,716
TOTAL PASIVO	52,904	29,026	23,221
<u>Patrimonio</u>			
Capital social	40,000	40,000	32,000
Reservas Legales	9,100	6,190	4,952
Reservas estatutarias	4,900	3,113	2,490
Resultado del ejercicio	15,138	2,333	1,833
Total Patrimonio	69,138	51,636	41,275
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	122,042	80,662	64,496

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2*Consolidado de estados de resultado integrales*

EXPORT SAC
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
AL 31 de Diciembre de 2020, 2019 y 2018
(Expresado en Millones de Soles S/.)

	2020	2019	2018
Ventas	112,394	65,920	52,736
Costo de Ventas	-68,118	-39,238	-31,390
Utilidad Bruta	44,276	26,682	21,346
Gastos de administracion	-6,720	-4,928	-3,943
Gastos de Ventas	-15,681	-11,499	-9,199
Utilidad de Operación	21,875	10,255	8,204
Otros Ingresos y (Egresos)			
Ingresos Financieros	3,750	1,250	967
Cargas Financieras	-3,239	-2,878	-2,302
Otros Egresos	-7,248	-6,294	-5,036
Utilidad antes de participaciones e impuestos a la renta	15,138	2,333	1,833
Participaciones	-4,938	-927	-728
Impuesto a la renta 30%	-3,060	-422	-332
UTILIDAD NETA	7,140	984	773

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3*Consolidado de estados de cambios en el patrimonio neto*

EXPORT SAC
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO
AL 31 de Diciembre de 2020, 2019 y 2018
(Expresado en Millones de Soles S/.)

CONCEPTOS	CAPITAL SOCIAL	RESERVAS	RESULTADOS ACUMULADOS	TOTAL
SALDOS AL 01.01.2018	38,000	7,000	- 2,000	43,000
				-
				-
				-
SALDOS AL 31. 12. 2018	38,000	7,000	- 2,000	43,000
INCREMENTO DE CAPITAL	2,000			2,000
				-
				-
SALDOS AL 01. 01. 2019	40,000	7,000	- 2,000	45,000
INCREMENTO DE LAS RESERVAS		2,303	4,333	6,636
SALDOS AL 31. 12. 2019	40,000	9,303	2,333	51,636
INCREMENTO DE LAS RESERVAS		4,697		4,697
RESULTADO DEL EJERCICIO			12,805	12,805
SALDOS AL 31. 12. 2020	40,000	14,000	15,138	69,138

Fuente: elaboración propia

Tabla 4

Consolidado de estados de flujos de efectivo

EXPORT SAC			
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO			
AL 31 de diciembre de 2020, 2019 y 2018			
(Expresado en Millones de soles S/.)			
CONCEPTOS	AÑOS		
	2020	2019	2018
ACTIVIDADES DE OPERACION:			
COBROS POR OPERACIONES DEL GIRO	102,702	58,656	46,542
PAGOS POR OPERACIONES DEL GIRO	- 100,466	- 57,902	- 46,322
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACION	2,236	754	220
ACTIVIDADES DE INVERSION:			
COBROS POR VENTAS DE INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	0	0	0
PAGOS POR COMPRAS DE INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	0	0	0
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSION	0	0	0
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:			
COBRO DE PRESTAMOS OBTENIDOS	0	0	0
PAGO DE PRESTAMOS OBTENIDOS	0	0	0
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	0	0	0
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	2,236	754	220
SALDO INICIAL DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	1,254	500	280
SALDO FINAL DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	3,490	1,254	500

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5

Análisis Estructural del Estado de Situación Financiera

EXPORT SAC
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 de Diciembre de 2020, 2019 y 2018
(Expresado en Miles de Soles S/.)

ACTIVO	2020		2019		2018		DIFERENCIA (2020-2019)		DIFERENCIA (2019-2018)	
	S/.	%	S/.	%	S/.	%	S/.	%	S/.	%
Activo Corriente										
Efectivo y equivalentes de efectivo	3,490	2.86	1,254	1.55	500	0.78	2,236	178.31	754	150.80
Valores Negociables	5,240	4.29	1,747	2.17	1,397	2.17	3,493	199.94	350	25.05
Cuentas por cobrar comerciales	9,692	7.94	8,514	10.56	6,811	10.56	1,178	13.84	1,703	25.00
Existencias	38,768	31.77	25,542	31.67	20,937	32.46	13,226	51.78	4,605	21.99
Gastos pagados por anticipado	592	0.49	395	0.49	316	0.49	197	49.87	79	25.00
Total Activo Corriente	57,782	47.35	37,452	46.43	29,961	46.45	20,330	54.28	7,491	25.00
Activo No Corriente										
Inversiones en Valores	15,000	12.29	11,500	14.26	9,200	14.26	3,500	30.43	2,300	25.00
Inmuebles, maquinarias y equipo	72,450	59.36	45,300	56.16	36,207	56.14	27,150	59.93	9,093	25.11
Depreciación acumulada (Neto)	- 23,190	- 19.00	- 13,590	- 16.85	- 10,872	- 16.86	- 9,600	- 70.64	- 2,718	- 25.00
Total Activo No Corriente	64,260	52.65	43,210	53.57	34,535	53.55	21,050	48.72	8,675	25.12
TOTAL ACTIVO	122,042	100.00	80,662	100.00	64,496	100.00	41,380	51.30	16,166	25.07
PASIVO Y PATRIMONIO										
Pasivo Corriente										
Tributos por Pagar	1,949		799		639					
Cuentas por Pagar comerciales	14,600	11.96	12,200	15.12	9,760	15.13	2,400	19.67	2,440	25.00
Otras cuentas por pagar	12,343	10.11	5,132	6.36	4,106	6.37	7,211	140.51	1,026	24.99
Total Pasivo Corriente	28,892	23.67	18,131	22.48	14,505	22.49	10,761	59.35	3,626	25.00
Pasivo No Corriente										
Deudas por pagar a largo plazo	18,514	15.17	6,897	8.55	5,518	8.56	11,617	168.44	1,379	24.99
Otras deudas por pagar a largo plazo	5,498	4.51	3,998	4.96	3,198	4.96	1,500	37.52	800	25.02
Total Pasivo No Corriente	24,012	19.68	10,895	13.51	8,716	13.51	13,117	120.39	2,179	25.00
Total Pasivo	52,904	43.35	29,026	35.98	23,221	36.00	23,878	82.26	5,805	25.00
Patrimonio										
Capital social	40,000	32.78	40,000	49.59	32,000	49.62	0	0	8,000	25.00
Reservas Legales	9,100	7.46	6,190	7.67	4,952	7.68	2,910	47.01	1,238	25.00
Reservas Estutarias	4,900	4.02	3,113	2.55	2,490	2.04	1,787	57.40	623	25.02
Resultados acumulados	12,805	10.49	2,000	2.48	1,333	2.07	10,805	540.25	667	50.04
Resultado del ejercicio	2,333	1.91	333	0.41	500	0.78	2,000	600.60	167	33.40
Total Patrimonio	69,138	56.65	51,636	64.02	41,275	64.00	17,502	33.89	10,361	25.10
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	122,042	100.00	80,662	100.00%	64,496	100.00%	41,380	51.30	16,166	25.07

Fuente: Elaboracion propia

El análisis estructural permite ver rápidamente la composición de las inversiones de la empresa, para de ese modo tomar las decisiones para aumentar, mantener o disminuir las inversiones correspondientes.

Tabla 6

Inversiones en activo corrientes y no corrientes

INVERSIONES	2020		2019		2018	
	S/.	%	S/.	%	S/.	%
Activo corriente o capital de trabajo bruto	57,782	47.35	37,452	46.43	29,961	46.43
Activo no corriente o bienes de capital	64,260	52.65	43,210	53.57	34,568	53.57
Total Activo o Total inversiones	122,042	100%	80,662	100%	64,529	100%

Fuente: Elaboración propia

Nota. Interpretación: el año 2020, el activo corriente ascendió al 47.35%, en cambio el activo no corriente fue del 52.65%. Si bien el activo corriente aumento ligeramente, sin embargo; la estructura de inversiones no sería la más adecuada; porque se aprecia demasiado activo no corriente innecesario para una empresa comercial. Pero si sería adecuada para una empresa industrial o manufacturera. El año 2019, el activo corriente ascendió al 46.43%, en cambio el activo no corriente fue del 53.57%. Considerando que una empresa comercial necesita mayor activo corriente, esta estructura no fue favorable. El año 2018, el activo corriente fue del 46.43%; el activo no corriente fue del 53.57%. Es apreciable el mayor porcentaje en caso de una empresa industrial o manufacturera. La evolución entre los años 2020, 2019 y 2018; si bien se incrementaron los activos o inversiones, sin embargo, dicho incremento fue en activos no corrientes antes de activo corriente. En este tipo de empresas exportadoras se necesitan abundante activo corriente o capital de trabajo bruto; porque allí están las mercaderías para los clientes, las cuentas por cobrar de los clientes y el efectivo y equivalentes de efectivo necesarios

para las compras y pagos de la operatividad de la empresa. Las empresas comerciales, industriales, manufactureras de exportación, necesitan tener mayores activos corrientes y los activos no corrientes solo los necesarios. No necesitan comprar terrenos, tampoco realizar edificaciones, ni comprar sofisticados equipos o artefactos; por cuanto los mismos se pueden alquilar y de esa manera estarían aplicando más recursos para el activo corriente o capital de trabajo bruto. En el mismo sentido de las inversiones es necesario contar con la información de la estructura de las deudas y obligaciones de la empresa para tomar decisiones para aumentar, mantener o disminuir dichas obligaciones.

Tabla 7

Inversiones en deudas y obligaciones

DEUDAS	2020		2019		2018	
	S/.	%	S/.	%	S/.	%
Pasivo	52,904	43.35	29,026	35.98	23,221	35.98
Patrimonio neto	69,138	56.65	51,636	64.02	41,308	64.02
Total, pasivo y patrimonio neto	122,042	100%	80,662	100%	64,529	100%

Fuente: Elaboración propia

Nota. Interpretación: tanto el ejercicio 2020 como el 2019 y el 2018; la empresa dispone de un patrimonio neto o deudas propias, es del 56.65%, 64.02% y 64.02%; respectivamente. En tres casos son altos, lo que ubica a la empresa como solvente, sujeto de crédito y generador de confianza en sus clientes. Sin embargo, en lo relativo al pasivo o a las deudas con terceros es del 43.35%, 35.98% y 35.98%, para los años 2020, 2019 y 2018; respectivamente. Se aprecia que estos porcentajes son menores que el patrimonio neto de la empresa en cada periodo, lo que concuerda con lo anterior. Modernamente las empresas se gestionan con mayores pasivos que patrimonio neto con el objetivo de reducir el riesgo de los accionistas. Siendo así podemos indicar que no se estaría con la mejor estructura de deudas, por cuanto con los porcentajes

indicados el patrimonio neto es mayor y eso corresponde al capital social, reservas y resultados acumulados que es de propiedad de los accionistas, por tanto, ante una eventualidad ellos serían los que asumirían la mayor responsabilidad. Ante esa situación tiene que buscarse un mayor financiamiento bancario para poder incrementar el activo corriente y de esa manera se iría mejorando la liquidez y estructura de las deudas y a la par la estructura de las inversiones. Se aprecia que desde la óptica financiera no siempre las cifras que parecen favorecer, realmente terminan haciéndolo, porque en finanzas todo es relativo, lo que antes era bueno ahora ya no lo es, aunque también se puede regresar a paradigmas anteriores, porque así de relativo son las finanzas empresariales.

Tabla 8

Análisis Estructural del Estado de Resultado Integral

EXPORT SAC
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
AL 31 de Diciembre de 2020, 2019 y 2018
(Expresado en Millones de Soles S/.)

RUBROS	2020		2019		2018		DIFERENCIA		DIFERENCIA	
	Sl.	%	Sl.	%	Sl.	%	Sl.	%	Sl.	%
Ventas	112,394	100%	65,920	100%	52,736	100%	46,474	70.50	13,184	25.00
Costo de Ventas	- 68,118	- 60.61	- 39,238	- 59.52	- 31,390	- 59.52	- 28,880	73.60	- 7,848	25.00
Utilidad Bruta	44,276	39.39	26,682	40.48	21,346	40.48	17,594	65.94	5,336	25.00
Gastos de administracion	- 6,720	- 5.98	- 4,928	- 7.48	- 3,943	- 7.48	- 1,792	36.36	- 985	24.98
Gasto de ventas	- 15,681	- 13.95	- 11,499	- 17.44	- 9,199	- 17.44	- 4,182	36.37	- 2,300	25.00
Utilidad de Operación	21,875	19.46	10,255	15.56	8,204	15.56	11,620	113.31	2,051	25.00
Otros Ingresos y (Egresos)	-		-		-					
Ingresos Financieros	3,750	3.34	1,250	1.90	967	1.83	2,500	200.00	283	29.27
Cargas Financieras	- 3,239	- 2.88	- 2,878	- 4.37	- 2,302	- 4.37	- 361	12.54	- 576	25.02
Otros Egresos	- 7,248	- 6.45	- 6,294	- 9.55	- 5,036	- 9.55	- 954	15.16	- 1,258	24.98
Utilidad antes de participacione e impuestos a la renta	15,138	13.47	2,333	3.54	1,833	3.48	12,805	548.86	500	27.28
Participaciones	- 4,938	- 4.39	- 927	- 1.41	- 728	- 1.38	- 4,011	432.69	- 199	27.34
Impuesto a la renta 30%	- 3,060	- 2.72	- 422	- 0.64	- 332	- 0.63	- 2,638	625.46	- 90	27.05
UTILIDAD NETA	7,140	6.35	984	1.49	773	1.47	6,156	625.46	211	27.32

Fuente: elaboración propia

Nota. Interpretación: en general se aprecia costos y gastos razonables para el nivel de ventas tanto para los años 2020, 2019 y 2018; respectivamente. Sin embargo, se aprecia que las ventas son bajas en los periodos 2019 y 2018; lo cual se requiere incrementar las ventas, incursionando en nuevos mercados, aplicando el marketing internación y marketing digital o electrónica, ventas por internet, y otras opciones que fueran necesarias negociarlas. La utilidad neta obtenida en el ejercicio 2020 fue del 6.35% aumentó considerablemente lo cual es muy positivo; el 2019 a un 1.49%, un porcentaje muy bajo; y el año 2018 fue del 1.47% manteniéndose muy bajo. Estos resultados son producto de las ventas, costos y gastos. La empresa tiene gastos razonables, sin embargo, si fuera posible reducirlos tiene que trabajarse en ello e igualmente con los costos, pudiéndose establecer negociaciones con los proveedores.

2.2.2. Análisis e interpretación de estados financieros

El análisis e interpretación de los estados financieros de la empresa EXPORT SAC, se realizará mediante las razones o ratios financieros y sus indicadores o índices, el cual será un proceso esencial, para evaluar la situación financiera-económica y los resultados de las operaciones de la empresa; con el objetivo principal de determinar las estimaciones y predicciones; y, realizar las medidas y acciones correctivas sobre las condiciones y resultados futuros. Es un componente indispensable en cuanto se refiere, a la necesidad de financiamiento y la inversión empresarial, que facilita la mejor alternativa para la toma de decisiones.

A. Las razones financieras:

A1. Ratios de Liquidez

Tabla 9

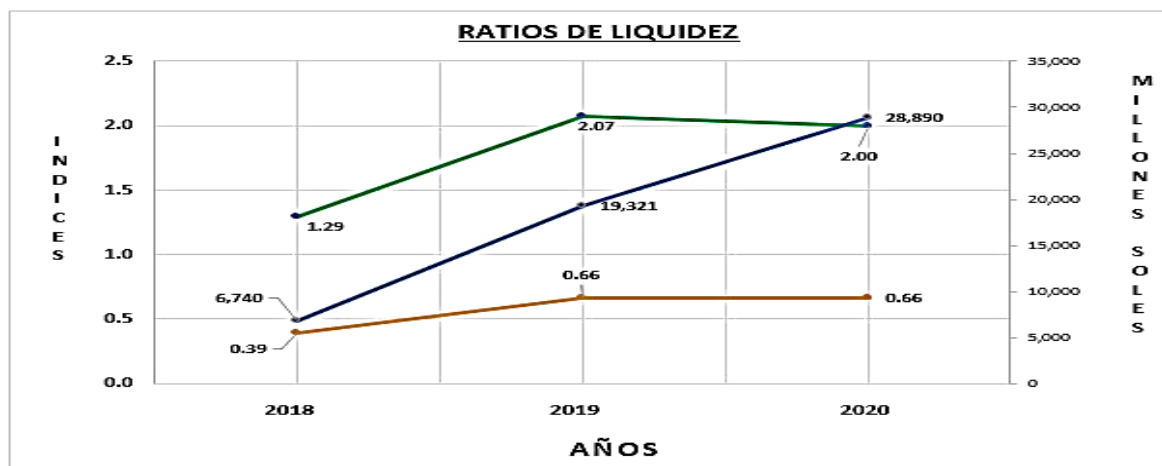
Ratios de Liquidez

RATIOS DE LIQUIDEZ	Fórmulas	Unidad de Medida	IMPORTES			INDICES		
			2020	2019	2018	2020	2019	2018
LIQUIDEZ CORRIENTE	$\frac{\text{Activo Cte.}}{\text{Pasivo Cte.}}$	VECES	<u>57,782</u> 28,892	<u>37,452</u> 18,131	<u>29,961</u> 23,221	2.00	2.07	1.29
PRUEBA ACIDA	$\frac{\text{Activo Cte.} - \text{Invt.}}{\text{Pasivo Cte.}}$	VECES	<u>19,014</u> 28,892	<u>11,910</u> 18,131	<u>9,024</u> 23,221	0.66	0.66	0.39
CAPITAL DE TRABAJO	$\text{Activo Cte.} - \text{Pasivo Cte.}$	MILLON ES DE SOLES	57,782 - 28,892	37,452 - 18,131	29,961 - -	28,890 0	19,321	6,740

Fuente: elaboración propia

Figura 1

Ratios de Liquidez



RATIOS DE LIQUIDEZ	2018	2019	2020
Liquidez Corriente	1.29	2.07	2.00
Prueba Acida	0.39	0.66	0.66
Capital de trabajo	6,740	19,321	28,890

Elaboración: propia

Nota. Interpretación de índices: La empresa tuvo indicadores de Liquidez; durante los años: 2018, 2019 y 2020, cuyos resultados fueron: la liquidez corriente, que indica la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente de: 1.29, 2.07 y 2.00 veces promedio; respectivamente; la prueba ácida, que indica la relación entre el activo corriente menos el inventario y el pasivo corriente de: 0.39, 0.66 y 0.66 veces promedio; respectivamente y el capital de trabajo, que indica la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente de: S/. 6'740, S/. 19'321 y S/. 28'890 millones de soles; respectivamente. Los indicadores demuestran, que la gerencia ha sabido mejorar la posición de su efectivo y equivalente de efectivo. Los resultados reflejan, que la empresa está en mejores condiciones en relación a sus pasivos corrientes. Y el capital de trabajo ha aumentado significativamente, lo que permite gestionar mejor sus actividades comerciales y financieras; y cuyos efectos serán favorables para el crecimiento y desarrollo de la empresa.

A2. Ratios de Gestión

Tabla 10

Ratios de Gestión o Efectividad

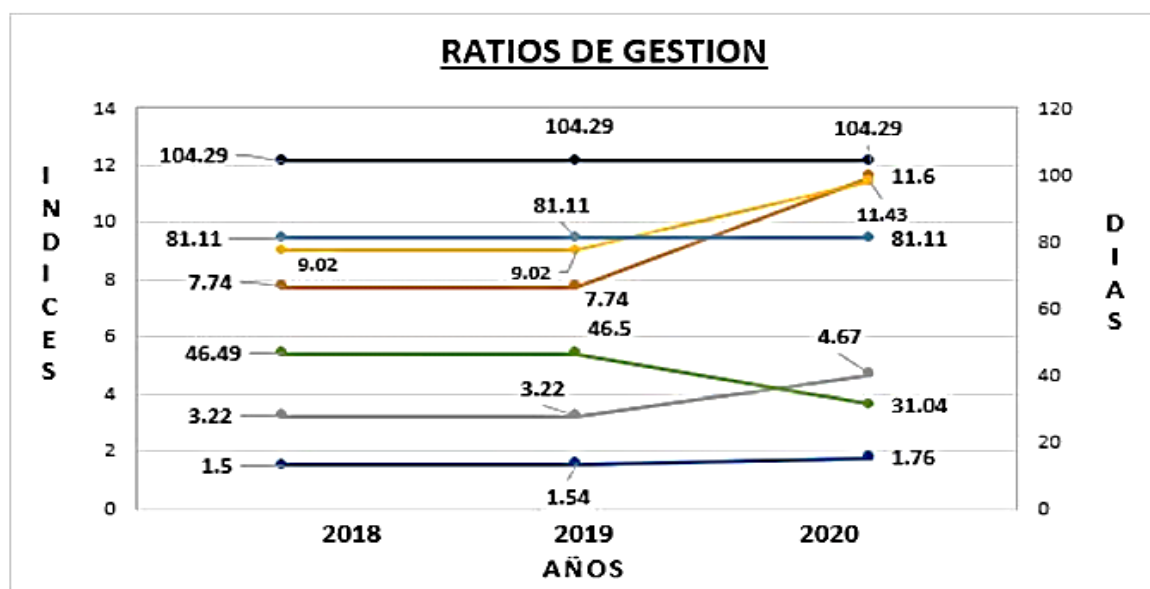
RATIOS DE GESTIÓN	Fórmulas	Unidad de Medida	IMPORTES			INDICES		
			2020	2019	2018	2020	2019	2018
ROTACIÓN DE EXISTENCIAS	$\frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Existencias}}$	VECES	<u>68,118</u> 38,768	<u>39,238</u> 25,542	<u>31,390</u> 20,937	1.76	1.54	1.50
DIAS PROMEDIO DE ROTACION	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación Inventarios}}$	DIAS	<u>365</u> 4.5	<u>365</u> 4.5	<u>365</u> 4.5	81.11	81.11	81.11
ROTACION DE CTAS POR COBRAR	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Ctas. x Cob. Comerc.}}$	VECES	<u>112,394</u> 9,692	<u>65,920</u> 8,514	<u>52,736</u> 6,811	11.60	7.74	7.74
PLAZO PROMEDIO DE COBRANZA	$\frac{(\text{Ctas. x Cob. Comerc}) \times 360}{\text{Ventas Netas}}$	DIAS	<u>3489,120</u> 112,394	<u>3065040</u> 65,920	<u>2451,960</u> 52,736	31.04	46.50	46.49
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ctas. x Pag. Comerc}}$	VECES	<u>68,118</u> 14,600	<u>39,238</u> 12,200	<u>31,390</u> 9,760	4.67	3.22	3.22

PLAZO PROMEDIO DE PAGO	<u>365 días</u> Rotación Ctas.xPag.	DIAS	<u>365</u> 3.5	<u>365</u> 3.5	<u>365</u> 3.5	104.29	104.29	104.29
CICLO DE CONVERSION DE EFECTIVO	CCI + PCC - PCP	DIAS	4.50 + 11.60 - 4.67	4.50 + 7.74 - 3.22	4.50 + 7.74 - 3.22	11.43	9.02	9.02

Elaboración: propia

Figura 2

Ratios de Gestión



RATIOS DE GESTION		2018	2019	2020
ROTACION DE EXISTENCIA		1.5	1.54	1.76
ROTACION DE CTAS POR COBRAR		7.74	7.74	11.6
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR		3.22	3.22	4.67
CICLO DE CONVERSION DE EFECTIVO		9.02	9.02	11.43
DIAS PROMEDIO DE ROTACION		81.11	81.11	81.11
PLAZO PROMEDIO DE COBRANZA		46.49	46.5	31.04
PLAZO PROMEDIO DE PAGO		104.29	104.29	104.29

Fuente: Elaboración propia

Nota. Interpretación de índices: la empresa tuvo estos indicadores de Gestión; durante los años: 2018, 2019 y 2020, cuyos resultados fueron: la Rotación de Existencias, que indica la relación entre el costo de ventas y las existencias de: 1.50, 1.54 y 1.76 veces promedio; respectivamente; la Rotación de Cuentas por Cobrar, que indica la relación entre las Ventas Netas y las Cuentas

por Cobrar Comerciales de: 7.74, 7.74 y 11.60 veces promedio; respectivamente; la Rotación de Cuentas por Pagar, que indica la relación entre los Costos de Ventas y las cuentas por pagar comerciales de: 3.22, 3.22 y 4.67 veces promedio; respectivamente; el Ciclo de Conversión de Efectivo, es la suma del CCI y PCC restado a ello el PCP de: 9.02, 9.02 y 11.43 días promedio; respectivamente; los Días Promedio de Rotación, que indica la relación entre los 365 días y la rotación de inventarios es de: 81.11 días promedio para los años respectivos; el Plazo Promedio de Cobranza, que indica la relación entre el producto de las Cuentas por Cobrar Comerciales y 360 días; y las Ventas Netas de: 46.49, 46.50 y 31.04 de días promedio y el Plazo Promedio de Pagos, que indica la relación entre 365 días y la Rotación Cuentas por Pagar es de 104.29 días promedio para los años respectivos. Los resultados reflejan, que la empresa está en las mejores condiciones en relación a la rotación de su inventario (ventas), al periodo de sus cobranzas y al periodo de sus pagos comerciales. Los cuales calzan con holgura con relación al plazo promedio de pagos; y el plazo promedio de cobros. Ello refleja el buen manejo de la gerencia, pues les permitirá tener siempre liquidez y gestionar mejor sus operaciones comerciales. Lo que demuestra, que la dirección y gerencia de la empresa, han sabido realizar la mejor gestión; y sus efectos serán favorables al crecimiento y desarrollo de la empresa.

A3. Ratios de Solvencia

Tabla 11

Ratios de Solvencia

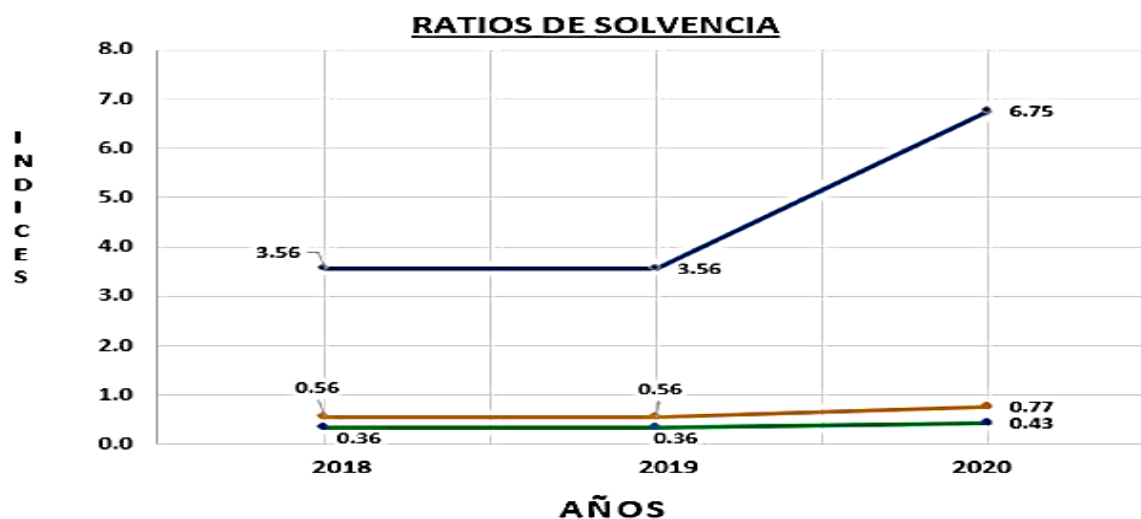
RATIOS DE SOLVENCIA	Fórmulas	Unidad de Medida	I M P O R T E S			I N D I C E S		
			2020	2019	2018	2020	2019	2018
ENDEUDAMIENTO TOTAL	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	VECES	<u>52,904</u> 122,042	<u>29,026</u> 80,662	<u>23,221</u> 64,496	0.43	0.36	0.36
DEUDA PATRIMONIO	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	VECES	<u>52,904</u> 69,138	<u>29,026</u> 51,636	<u>23,221</u> 41,308	0.77	0.56	0.56

COBERTURA DE	Util.	VECES	<u>21,875</u>	<u>10,255</u>	<u>8,204</u>	6.75	3.56	3.56
GTOS. FINANCS.	Operat.		3,239	2,878	2,302			
	Gtos.							
	Financs.							

Fuente: elaboración propia

Figura 3

Ratios de Solvencia



RATIOS DE SOLVENCIA		2018	2019	2020
ENDEUDAMIENTO TOTAL		0.36	0.36	0.43
DEUDA PATRIMONIO		0.56	0.56	0.77
COBERTURA DE GTOS. FINANCIEROS		3.56	3.56	6.75

Elaboración: propia

Nota. Interpretación de índices: la empresa tuvo indicadores de Solvencia; durante los años: 2018, 2019 y 2020, cuyos resultados fueron: el Endeudamiento Total, que indica la relación entre el Pasivo Total y el Activo Total de: 0.36, 0.36 y 0.43 veces promedio; respectivamente; la Deuda Patrimonio, que indica la relación entre el Pasivo Total y el Patrimonio de: 0.56, 0.56 y 0.77 veces promedio; respectivamente y la Cobertura de Gastos Financieros, que indica la relación entre la Utilidad Operativa y los Gastos Financieros de: 3.56, 3.56 y 6.75 veces promedio; respectivamente. Los resultados reflejan, que la empresa está en mejores condiciones en relación a sus activos corrientes. Y a su capacidad de endeudamiento, que le

permite gestionar mejor sus actividades financieras. Lo que demuestra, que la dirección y gerencia han sabido fortalecer la posición de la solidez de la empresa; y cuyos efectos serán favorables para el crecimiento y desarrollo de la empresa

A4. Ratios de Rentabilidad

Tabla 12

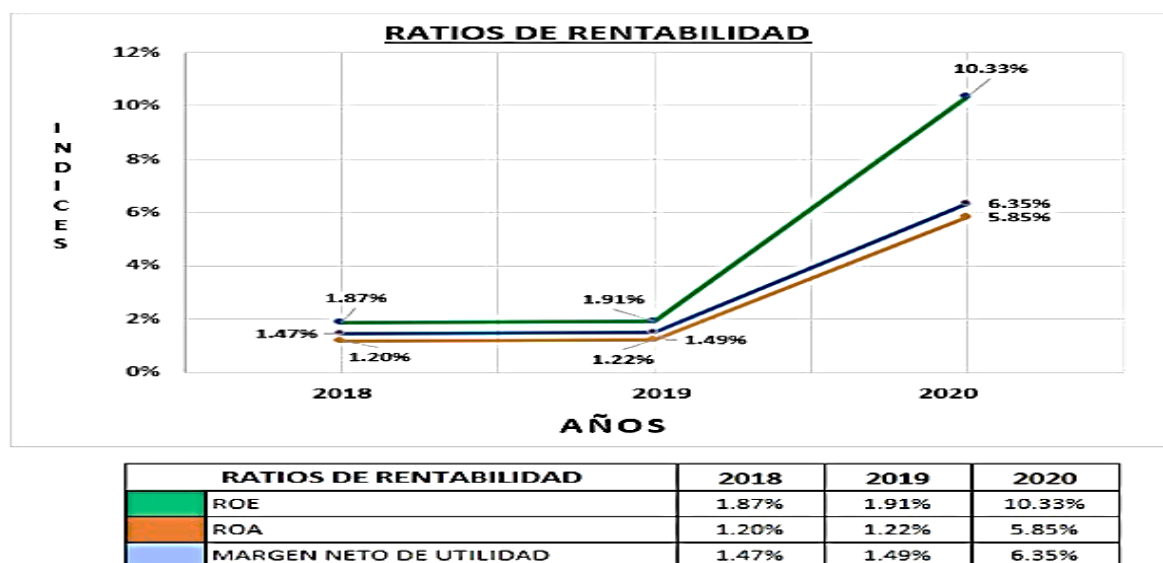
Ratios de Rentabilidad

RATIOS DE RENTABILIDAD	Fórmulas	Unidad de Medida	IMPORTES			INDICES		
			2020	2019	2018	2020	2019	2018
ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	%	<u>7,140</u> 69,138	<u>984</u> 51,636	<u>773</u> 41,308	10.33%	1.91%	1.87%
ROA	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activo}}$	%	<u>7,140</u> 122,042	<u>984</u> 80,662	<u>773</u> 64,496	5.85%	1.22%	1.20%
MARGEN NETO DE UTILIDAD	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	%	<u>7,140</u> 112,394	<u>984</u> 65,920	<u>773</u> 52,736	6.35%	1.49%	1.47%

Fuente: elaboración propia

Figura 4

Ratios de Rentabilidad



Elaboración: propia

Nota. Interpretación de índices: la empresa tuvo indicadores de Rentabilidad; en los años: 2018, 2019 y 2020, cuyos resultados fueron: el ROE, que indica la relación entre la Utilidad Neta y el Patrimonio de: 1.87%, 1.91% y 10.33% de promedio porcentual; respectivamente; el ROA o ROI, que indica la relación entre la Utilidad Neta y el Total Activo de: 1.20%, 1.22% y 5.85% de promedio porcentual; respectivamente y el Margen Neto de Utilidad, que indica la relación entre la Utilidad Neta y las Ventas Netas de: 1.47%, 1.49% y 6.35% del promedio porcentual; respectivamente. Los resultados reflejan también, que la empresa está en mejores condiciones en relación a su patrimonio, activos y sus ventas. Y el margen neto de utilidad ha aumentado significativamente, lo que permite gestionar y administrar los recursos a la empresa. Lo que demuestra, que los directivos y la gerencia han sabido mejorar el rendimiento de sus inversiones y recursos financieros; y cuyos efectos serán favorables para el crecimiento y desarrollo de la empresa.

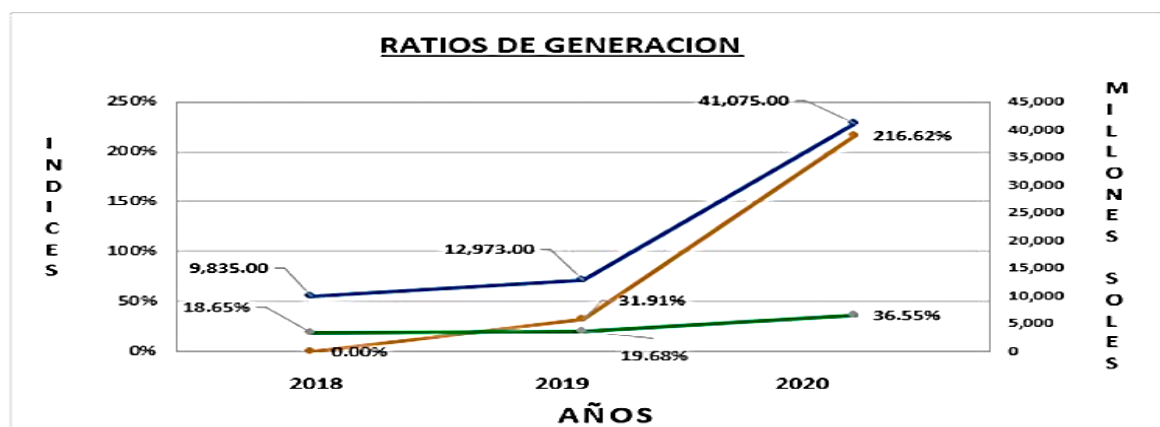
A5. Ratios de Generación

Tabla 13

Ratios de Generación

RATIOS DE GENERACIÓN	Fórmulas	Unidad De Medida	I M P O R T E S			I N D I C E S		
			2020	2019	2018	2020	2019	2018
FLUJO CAJ OPER	Ut. Neta.- (Pags+Gast Op)	SOLES	44,276-3,360	26,682-2,464	21,346-1971	40,916	24,218	19,375
EBITDA	Util. Operat + Impuestos Depreciacs. + Amortización.	SOLES	31,475+9,600+0	10,255+2,718+0	8,204+1,631+0	41,075	12,973	9,835
VARIACION PORCENTUAL		%				216.62%	31.91%	
MARGEN EBITDA	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Ventas}}$	%	$\frac{41,075}{112,394}$	$\frac{12,973}{65,920}$	$\frac{9,835}{52,736}$	36.55%	19.68%	18.65%

Fuente: elaboración propia

Figura 5*Ratios de Generación*

RATIOS DE GENERACION		2018	2019	2020
EBITDA		9,835.00	12,973.00	41,075.00
VARIACION PORCENTUAL		-0-	31.91%	216.62%
MARGEN EBITDA		18.65%	19.68%	36.55%

Elaboración: propia

Nota. Interpretación de índices: la empresa tuvo indicadores de Generación; en los años: 2018, 2019 y 2020, cuyos resultados fueron: el Flujo de Caja Operativo, que indica la diferencia entre Utilidad Neta y el conjunto de los Pagos más los Gastos Operativos de: S/. 19'375, S/. 24'218 y S/. 40'916 millones de soles; respectivamente; el EBITDA; que indica la sumatoria de la utilidad operativa más los impuestos, más las depreciaciones y más las amortizaciones de: S/. 9'835, S/. 12'973 y S/. 41'075 millones de soles; respectivamente; la Variación Porcentual, que indica la variación del EBITDA del 31.91% (2019) y el 216.62% (2020) y el Margen EBITDA; que indica la relación entre el EBITDA y las Ventas de: 18.65%, de 19.68% y 36.55% de la variación porcentual de las ventas anuales. Los resultados reflejan, que la empresa está en mejores condiciones en relación a sus ventas, gastos operativos y su utilidad operacional ha aumentado significativamente, lo que permite gestionar y administrar mejor los recursos de la empresa. Lo que demuestra, que los directivos y la gerencia han sabido mejorar la generación

de sus ventas y la minimización de sus gastos operativos y demás gastos; y cuyos efectos serán favorables, en el crecimiento y desarrollo de la empresa

2.2.3. Relación de la administración financiera, contable y tributaria en la empresa EXPORT SAC

La contabilidad financiera, es la encargada registrar todas las actividades de: operaciones comerciales, inversiones económica-financieras y operaciones financieras realizadas; los que son esenciales y básicas en la preparación de la información financiera (estados financieros con sus notas, sus análisis financieros respectivos, etc.).

En consecuencia, el área o gerencia de Contabilidad y Finanzas (Contabilidad, gerencia financiera, etc.), brinda información financiera importante y necesaria al área de la Administración Financiera (gerencia general, directorio, propietarios, gerencia financiera, etc.), sin la cual no podría tomar decisiones acertadas y oportunas, con el menor riesgo posible; y , en la búsqueda de maximizar las ganancias o utilidades producto de sus actividades, todo ello en beneficio de la empresa EXPORT SAC.

En virtud, de los cuales, la Administración Financiera de la empresa, en el uso de los recursos financieros a su disposición; debe dirigir, planear, organizar, invertir, controlar; con el propósito de obtener la máxima rentabilidad; buscando minimizar sus costos y gastos empresariales. En ella una coordinación dinámica, cumple una función imprescindible, en la consecución de todas las actividades que realice, con la finalidad de hacer la administración financiera eficiente, en la empresa EXPORT SAC.

Para tal efecto; es muy importante señalar que, cada área o departamento de la alta dirección, la gerencia general, las gerencias de línea, las jefaturas, etc., cumplan sus funciones y responsabilidades a cabalidad; para lograr una administración financiera eficiente que incida en el crecimiento y desarrollo competitivo de la empresa EXPORT SAC.

A. Aspecto tributario. La relación entre la tributación y la administración financiera, está en la incidencia del manejo o uso eficiente de los recursos financieros de la empresa y su conocimiento tiene importancia para evitar las contingencias tributarias y evitar penalidades, reparos y acotaciones, castigos, multas, cierres o suspensión de sus actividades, etc.

El tributo, es un pago que el Estado exige a las empresas y los ciudadanos con el fin de financiar sus actividades y/o políticas económicas presupuestales; los cuales son realmente obligatorios y coactivos cuando se incumplen. En ello la tributación de las pequeñas y medianas empresas o personas jurídicas; además de ser medios para obtener los recursos necesarios para el sostenimiento de los gastos públicos, podrán servir como instrumentos de la política económica general y atender a la realización de los principios y fines contenidos en la Constitución Política del Estado.

B. Planeamiento Tributario. El planeamiento tributario, denominado también “planificación tributaria”, “planeación fiscal” y “estrategia tributaria”; es una herramienta y técnica estratégica con la finalidad de calcular y pagar el impuesto que estrictamente debe pagarse a favor del Estado, considerando la correcta aplicación de las normas vigentes; de acuerdo a un plan de las obligaciones tributarias o fiscales (pagos del impuesto general a las ventas, pagos de la renta, etc.) que permite cumplir a los contribuyentes o responsables, como las empresas a realizar pagos, en periodos a corto plazo (periodo mensual, periodo anual).

Entonces, el planeamiento tributario, como una herramienta preventiva en el cumplimiento de las obligaciones tributarias de las pequeñas y medianas empresas. Y su importancia y objetivo principal es evitar contingencias tributarias, evitar incumplimiento de deudas tributarias en los periodos mensuales futuros; los cuales están directamente relacionados con la situación de la salud financiera de la empresa y obtener algún beneficio o ahorro tributario, los cuales inciden en el flujo de caja y su liquidez; y, el manejo eficiente de los recursos de la empresa.

Impuesto general a las ventas.

Bahamonde (2018) afirma:

El Impuesto General a las Ventas grava la venta en el país de bienes muebles; la prestación o utilización de servicios en el país; los contratos de construcción; la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos, la importación de bienes.

Se considera venta a todo acto por el que se transfieren bienes a título oneroso, independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originen esa transferencia y de las condiciones pactadas por las partes. Se encuentran comprendidas en el párrafo anterior las operaciones sujetas a condición suspensiva en las cuales el pago se produce con anterioridad a la existencia del bien. También se considera venta las arras, depósito o garantía que superen el límite establecido en el Reglamento. El retiro de bienes que efectúe el propietario, socio o titular de la empresa o la empresa misma, incluyendo los que se efectúen como descuento o bonificación, con excepción de los señalados por esta ley y su reglamento, tales como los siguientes: El retiro de insumos, materias primas y bienes intermedios utilizados en la elaboración de los bienes que produce la empresa. La entrega de bienes a un tercero para ser utilizados en la fabricación de otros bienes que la empresa le hubiere encargado.

El retiro de bienes por el constructor para ser incorporados a la construcción de un inmueble. El retiro de bienes como consecuencia de la desaparición, destrucción o pérdida de bienes, debidamente acreditada conforme lo disponga el reglamento. El retiro de bienes para ser consumidos por la propia empresa, siempre que sea necesario para la realización de las operaciones gravadas. Bienes no consumibles, utilizados por la propia empresa, siempre que sea necesario para la realización de las operaciones

gravadas y que dichos bienes no sean retirados a favor de terceros. El retiro de bienes para ser entregados a los trabajadores como condición de trabajo, siempre que sean indispensables para que el trabajador pueda prestar sus servicios, o cuando dicha entrega se disponga mediante ley. El retiro de bienes producto de la transferencia por subrogación a las empresas de seguros de los bienes siniestrados que hayan sido recuperados.

Por su parte son bienes materiales, los corporales que pueden llevarse de un lugar a otro, los derechos referentes a los mismos, los signos distintivos, invenciones, derechos de autor, derechos de llave y similares, las naves y aeronaves, así como los documentos y títulos cuya transferencia implique la de cualquiera de los mencionados bienes.

Es servicio, toda prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe una retribución o ingreso que se considere renta de tercera categoría para los efectos del Impuesto a la Renta, aun cuando no esté afecto a este último impuesto; incluidos el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles y el arrendamiento financiero. También se considera retribución o ingreso los montos que se perciban por concepto de arras, depósito o garantía y que superen el límite establecido en el Reglamento. Entiéndase que el servicio es prestado en el país cuando el sujeto que lo presta se encuentra domiciliado en él para efecto del Impuesto a la Renta, sea cual fuere el lugar de celebración del contrato o del pago de la retribución. El servicio es utilizado en el país cuando siendo prestado por un sujeto no domiciliado, es consumido o empleado en el territorio nacional, independientemente del lugar en que se pague o se perciba la contraprestación y del lugar donde se celebre el contrato. La entrega a título gratuito que no implique transferencia de propiedad, de bienes que conforman el activo fijo de una empresa vinculada a otra económicamente, salvo en los casos señalados en

el Reglamento. Para efectos de establecer la vinculación económica, será de aplicación lo establecido en el Artículo 54° del presente dispositivo. En el caso del servicio de transporte internacional de pasajeros, el Impuesto General a las Ventas se aplica sobre la venta de pasajes que se expidan en el país o de aquellos documentos que aumenten o disminuyan el valor de venta de los pasajes siempre que el servicio se inicie o termine en el país, así como el de los que se adquieran en el extranjero para ser utilizados desde el país.

La obligación tributaria se origina en la venta de bienes, en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el reglamento o en la fecha en que se entregue el bien, lo que ocurra primero. Tratándose de naves y aeronaves, en la fecha en que se suscribe el correspondiente contrato. Tratándose de la venta de signos distintivos, invenciones, derechos de autor, derechos de llave y similares, en la fecha o fechas de pago señaladas en el contrato y por los montos establecidos; en la fecha en que se perciba el ingreso, por el monto que se perciba, sea total o parcial; o cuando se emite el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, lo que ocurra primero.

En la prestación de servicios, en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, o en la fecha en que se percibe la retribución, lo que ocurra primero. En los casos de suministro de energía eléctrica, agua potable, y servicios finales telefónicos, télex y telegráficos, en la fecha de percepción del ingreso o en la fecha de vencimiento del plazo para el pago del servicio, lo que ocurra primero.

En la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados, en la fecha en que se anote el comprobante de pago en el Registro de Compras o en la fecha en que se pague la retribución, lo que ocurra primero.

En la importación de bienes, en la fecha en que se solicita su despacho a consumo. Tratándose de bienes intangibles, en la fecha en que se pague el valor de venta, por el monto que se pague, sea total o parcial; o cuando se anote el comprobante de pago en el Registro de Compras, lo que ocurra primero.

Impuesto a la renta.

Bernal (2018) sostiene que:

El impuesto a la renta grava las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos; las ganancias de capital; Otros ingresos que provengan de terceros, establecidos por esta Ley; las rentas imputadas, incluyendo las de goce o disfrute, establecidas por esta Ley. Para efectos de esta Ley, constituye ganancia de capital cualquier ingreso que provenga de la enajenación de bienes de capital. Se entiende por bienes de capital a aquellos que no están destinados a ser comercializados en el ámbito de un giro de negocio o de empresa.

Los contribuyentes del impuesto, que obtengan rentas computables para los efectos de esta ley, deberán presentar declaración jurada de la renta obtenida en el ejercicio gravable. Los contribuyentes del impuesto, que obtengan rentas computables para los efectos de esta ley, deberán presentar declaración jurada de la renta obtenida en el ejercicio gravable. Los contribuyentes deberán incluir en su declaración jurada, la información patrimonial que les sea requerida por la Administración Tributaria. Las declaraciones juradas, balances y anexos se deberán presentar en los medios, condiciones, forma, plazos y lugares que determine la Sunat. La SUNAT podrá establecer o exceptuar de la obligación de presentar declaraciones juradas en los casos que estime

conveniente a efecto de garantizar una mejor administración o recaudación del impuesto, incluyendo los pagos a cuenta. Así mismo, podrá exceptuar de dicha obligación a aquellos contribuyentes que hubieran tributado la totalidad del impuesto correspondiente al ejercicio gravable por vía de retención en la fuente o pagos directos. El pago de los saldos del impuesto que se calcule en la declaración jurada deberá acreditarse en la oportunidad de su presentación. Solo las entidades autorizadas constitucionalmente podrán solicitar a los contribuyentes la presentación de las declaraciones.

Las empresas unipersonales están obligadas a presentar, después del cierre del ejercicio comercial y en los plazos, forma y condiciones que establezca la SUNAT, una declaración determinando la renta o pérdida neta del ejercicio comercial, la que se atribuirá al propietario quien determinará el impuesto correspondiente conforme las reglas aplicables a las personas jurídicas. La determinación y pago a cuenta mensual tiene carácter de declaración jurada.

Cuando la SUNAT, conozca por declaraciones o determinaciones de oficio, el monto del impuesto que les correspondió tributar por períodos anteriores a contribuyentes que no presenten sus declaraciones juradas correspondientes a uno o más ejercicios gravables, los apercibirá para que en el término de treinta (30) días presenten las declaraciones faltantes y abonen el impuesto liquidable en las mismas con los recargos, reajuste e intereses de ley. Vencido dicho plazo, sin que los contribuyentes regularicen su situación fiscal la SUNAT podrá, sin más trámite, disponer se siga la acción de cobranza coactiva por una suma equivalente a tantas veces el impuesto correspondiente al último ejercicio gravable declarado o acotado, cuantos fueren los ejercicios gravables por los que no se presentó declaración, con los recargos, reajuste e intereses de ley. Adoptada tal medida, solo se considerarán los recursos que el

contribuyente interponga por vía de repetición, previo pago de las costas que aquella hubiera motivado

C. Aspecto contable. La Contabilidad es el registro de las operaciones y el entendimiento del “lenguaje de los negocios” de una organización. La importancia de entender a la Contabilidad dentro de las finanzas y la formulación de los estados financieros; es también permitir interactuar mejor a los contadores, contralores y gerentes financieros, lo que facilitará realizar el diagnóstico empresarial acertado y la mejor toma de decisiones, en la gestión financiera.

La relación que tiene la Contabilidad y la Administración financiera, tiene una gran importancia con la información que brinda la Contabilidad, para la mejor toma de decisiones y evitar el mal manejo de los recursos financieros. La empresa, como un agente económico, tiene como objetivo, producir u ofertar bienes y/o servicios; con el propósito de satisfacer necesidades de los consumidores; y, la finalidad de obtener ganancia, utilidad, beneficio o lucro. Y para obtener resultados que le permitan crecer, desarrollar y ser sostenibles en el tiempo; deben ser administradas y gestionadas en forma eficiente, eficaz y económica.

Y en efecto la Contabilidad financiera, como un sistema de información que registra, mide y valúa las actividades que realiza la empresa. Por tal, los datos documentados de las actividades deben ser procesados hasta la emisión o revelación de los estados financieros (estado de situación financiera, estado de resultado integral, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujos de efectivo, notas a los estados financieros y otros documentos de análisis requeridos); los cuales en su conjunto se denominan: información financiera.

La Contabilidad financiera, como parte de la ciencia y la técnica contable; debe cumplir con los principios, normas y técnicas, que son indispensables para revelar información de la gestión financiera y toda la gestión empresarial; por ser la encargada de emitir un resultado de

las actividades. Y en este caso esencialmente en el manejo eficiente de los recursos, mediante el estado de flujos de efectivo para el registro y control de las actividades de: operación, inversión y financiamiento que realiza la empresa. Y el flujo o presupuesto de caja (Cash flow), para el registro y control de las operaciones en efectivo diarias, semanales, quincenales y mensuales.

El resultado de la administración financiera, en gran medida se basa, en los resultados de la gestión financiera a su vez. De ahí la gran importancia de la contabilidad financiera de constituir la base fundamental, que brinda información relevante y veraz, para la toma de decisiones de la administración financiera y en general de la administración empresarial durante un período determinado.

Un aspecto adicional a la Contabilidad financiera, debe ser la práctica de la Auditoría financiera esta debe ser fundamental, para examinar técnicamente los estados financieros, de esa forma conocer las deficiencias y controlar la gestión, la administración financiera y general de la empresa; y, aplicar los ajustes y correctivos necesarios, para el beneficio de la organización empresarial.

En la teoría contable, es importante conocer a autores y estudios que fundamentan el papel que juega la contabilidad financiera, en la información financiera; como el lenguaje de los negocios, entre ellos tenemos a:

Según, Herz (2018). La importancia de la Contabilidad. Apuntes de contabilidad financiera 3ª ed. (pp. 1-24). Consultado el 24 de marzo del 2022

<http://hdl.handle.net/10757/622966>

El objetivo de la contabilidad es obtener, ordenar y comunicar información útil para la oportuna toma de decisiones de los diferentes públicos interesados en la situación financiera de una organización. Son públicos interesados: los accionistas, los acreedores, el gobierno, los

clientes, etcétera. En el caso de las organizaciones con fines de lucro, uno de los datos más importantes que genera la contabilidad es el monto de utilidad o pérdida que ha obtenido el negocio. Según Guajardo (2008, como se citó en Herz, 2018): “En efecto, la cuantificación de los resultados (beneficios netos) de la realización de actividades comerciales o industriales, o de la prestación de servicios a los clientes y su correspondiente efecto en el valor de la organización económica es un dato de suma importancia para los accionistas y acreedores de un negocio” (p.13).

En la actualidad, si las empresas no tienen un eficiente sistema de información no pueden competir, y uno de los más importantes es el sistema de contabilidad, ya que en él se resume la totalidad de operaciones de la empresa, permitiendo la adecuada toma de decisiones. Lo básico en un negocio es conocer de dónde proviene y en qué se utilizan los recursos. Inicialmente, las fuentes principales de recursos son los aportes de los socios o accionistas, es decir, son los primeros que financian un negocio, pero también pueden obtenerse préstamos bancarios, por los que este tipo de transacciones se relacionan con decisiones de financiamiento. (...) A continuación, algunos ejemplos de actividades relacionadas con estos tipos de decisiones: **Decisiones de operación:** las actividades como producir un bien y venderlo, prestar un servicio, alquilar un inmueble o comprar bienes para comercializar son propias de la operación del negocio. También pagar los impuestos, los servicios públicos, a los proveedores, al personal.

En este caso las decisiones tendrán que ver con cuánto genera en ventas las diferentes líneas del negocio, dejando el margen de utilidad esperado comparando el valor de lo vendido con su costo, etcétera. **Decisiones de financiamiento:** el aporte de los accionistas, la emisión de bonos para captar capital, el pago de dividendos, la devolución de los préstamos son actividades relacionadas con decisiones de financiamiento y tendrán que ver con el costo de las mismas y la elección de cuál es la más conveniente o la proporción que se debe mantener

entre los aportes propios y la deuda de terceros. **Decisiones de inversión:** las actividades vinculadas a la compra o venta de inmuebles, maquinarias, equipos y otros activos inmovilizados, la compra o venta de intangibles y otras inversiones están relacionadas con este tipo de decisiones, también cuánto tenemos invertido en activos fijos. ¿Es conveniente comprar o alquilar, compro al contado, al crédito o por leasing? son algunas de las preguntas que implican tomar este tipo de decisión. (...) el sistema de información contable, cuyo fin no es solo generar información, sino que esta sea útil y oportuna para lograr los objetivos de la empresa y proporcione a los distintos usuarios los datos necesarios para planificar y proyectar acciones hacia el futuro.

Según Guajardo (2008, como se citó en Herz, 2018): “Solo así se le puede dar a la información financiera un sentido y un uso verdaderamente útil: un uso estratégico. Al darle este tipo de uso a la información financiera se percibirá inmediatamente que esta apoya la estrategia de la organización y será también una poderosa herramienta de competitividad para los negocios” (p.17). Los estados financieros son el conjunto de reportes contables que resumen la situación económica y financiera de la empresa para un periodo o fecha determinada. A partir de la correcta lectura e interpretación de los mismos se podrán tomar las decisiones en una empresa.

2.3. Los costos de exportación

Según la Comisión de Promoción del Perú, para la Exportación y el Turismo. Promperú (14 de noviembre de 2021). En relación a los Costos de Exportación, nos indica, que:

Los costos son el valor monetario que se da a los insumos, servicios y gastos internos de la empresa, ayudando de manera ordenada a la gestión en la formulación de objetivos y programas de operación en el desempeño real.

Los directivos, la gerencia y el departamento administrativo se enfrentan constantemente con diferentes situaciones que afectan directamente el funcionamiento de la empresa, la información que obtengan acerca de los costos y gastos en que incurre la organización para realizar su actividad y que rige su comportamiento, son de vital importancia para la toma de decisiones de manera eficaz, esto hace que en la actualidad “La Contabilidad de Costos” tome gran relevancia frente a las necesidades de los usuarios de la información.

El costo de la empresa, se define como el valor sacrificado para prestar servicios mediante la reducción del valor de adquisición de los insumos; mano de obra directa y los costos indirectos para la prestación de los servicios. La información requerida por la empresa se puede encontrar en el conjunto de operaciones diarias, expresada de una forma clara en la contabilidad de costos, desprendiéndose la gestión administrativa y gerencial, convirtiéndose en una herramienta fundamental para la consolidación de las entidades empresariales.

Los costos de exportación, son todos aquellos desembolsos por gastos realizados para la venta de mercancías al exterior; los mismos que constituyen la base de los precios internacionales. Y los términos del comercio internacional (INCOTERMS), tienen gran incidencia en los precios internacionales. Asimismo, debe cumplirse con las normas legales y técnicas vigentes; tanto en el país de origen (exportador), como con el país de destino (importador).

2.3.1. Estructura de los costos de exportación

Según la Comisión de Promoción del Perú, para la Exportación y el Turismo. Promperú (14 de noviembre de 2021). La estructura de los Costos de Exportación, son: Los costos de exportación están vinculados al traslado de una mercancía de un país a otro, cubriendo todos los gastos que estos generan en el trayecto. Uno de los principales costos en este proceso es, el transporte internacional. La acción de adquirir el servicio de compañías de transporte para que

envíen los productos fabricados es una parte primordial sobre sus costos de exportación.

Dentro de estos costos, se podrán incluir los impuestos, seguro, cuadrillas, gastos de destino, entre otros. Es recomendable trabajar con un operador logístico, que cubra todos los gastos, y cumpla con los tiempos de entrega.

Tabla 14

Costo de Exportación de un Producto No-tradicional.

PRODUCTO: CONSERVA DE MANGO CANTIDAD: 500 UNIDADES	PRECIO S/.
Seguro interno (local del exportador – al lugar de embarque)	-
Transporte local (local del exportador – al lugar de embarque)	238.00
Almacenaje (si aplica)	50.00
Gastos de depósito temporal (si aplica)	-
Gastos en terminal portuario	-
Agencia de aduanas	527.00
Agencia general	1,292.00
Agencia marítima	170.00
Gastos de movilización en caso de aforo	306.00
Agencia de carga	204.00
Gastos bancarios	306.00
COTIZACIÓN EN FOB	S/. 3,093.00
Flete Marítimo (20´)	666.40
Seguro de transporte internacional	2,890.00
COTIZACIÓN EN CIF	S/. 6,649.40
Costo de maniobra desestiba (grúa) en puerto DE DESTINO	-
Gastos de almacén, portuarios y marítimos	4,227.00
Transporte de contenedor puerto/almacén del cliente	-
Transporte interno al local del importador	2,210.00
Impuestos para nacionalización	-
COTIZACIÓN EN DDP PUNTO ACORDADO	S/. 13,086.40

Fuente: www.promperu.gob.pe

2.3.2. Costos directos de exportación

Según la Comisión de Promoción del Perú, para la Exportación y el Turismo. PROMPERÚ (14 de noviembre de 2021). La estructura de los Costos directos de exportación, son:

Costos Directos
<ul style="list-style-type: none"> • Envases y embalajes • Marcados • Unitarización • Documentación • Manipuleo en local exportador • Transporte interno • Almacenaje • Manipuleo pre-embarque • Costos que se produzcan en el lugar de pre-embarque (puertos, aeropuertos, terminales terrestres, utilización de instalaciones, manejo de carga, vigilancia, etc.) • Manipuleo en puerto • Manipuleo en el transporte aéreo • Comisiones bancarias - cobranzas de exportación • Comisiones bancarias – cartas de crédito • Otros costos

2.3.3. Costos indirectos de exportación

Según la Comisión de Promoción del Perú, para la Exportación y el Turismo. PROMPERÚ (14 de noviembre de 2021). La estructura de los Costos indirectos de exportación, son:

Costos Indirectos
<ul style="list-style-type: none"> • Administrativos (sueldos y salarios) • Inventario (capital inmovilizado)

2.3.4. Otros Costos de exportación

Según la Comisión de Promoción del Perú, para la Exportación y el Turismo. PROMPERÚ (14 de noviembre de 2021). Existen otros Costos de exportación. Es importante

identificar los costos que cubre la empresa logística y de carga encargada del traslado de la mercancía de un país a otro. Se deberá detallar la información precisa de los costos incluidos en la exportación, para que al momento de la entrega en destino no se sorprendan con los sobrecostos adicionales aplicados.

Es muy importante señalar que los sobrecostos logísticos son la barrera más grande que enfrenta la exportación peruana, incluso más que los aranceles que aplican algunos países destinos. Es de vital importancia fidelizar al agente logístico con el cual se trabaje, para generar confianza de ambas partes y evitar los sobrecostos en destino.

2.4. Evolución de las exportaciones de las PYMEX-Lima Metropolitana: 2018-2021

En los últimos años (2018-2021), la evolución de las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas exportadoras (Pymex) de productos no tradicionales en Lima Metropolitana, han sido muy favorables y significativas para la economía peruana. Estas organizaciones empresariales que se dedican a la producción y/o comercialización de exportación de bienes; que en tiempos pasados no vendían al mercado exterior; hoy por hoy estas unidades económicas contribuyen importantemente al crecimiento y reactivación de la Economía. Estas actividades productivas y comerciales, permite orientar a los empresarios emprendedores a potenciar los sectores productivos de: agricultura, ganadería, metal-mecánica, textil, confecciones, agroindustria, artesanía, joyería, etc. Y los efectos positivos serán el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras; y, su contribución al desarrollo económico del país.

En estos cuatro últimos años, las PYMEX tuvieron un desempeño muy favorable; a excepción del año 2020, al haber experimentado el inicio de la pandemia del Coronavirus (Covid-19), la cual tuvo efectos mortales y efectos destructivos en la Economía nacional y mundial. Este comportamiento se aprecia objetivamente en la tabla No. 2 y la figura No. 1;

según la información dada por una institución pública tan importante, como es la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT).

Tabla 15

Valor de exportaciones no tradicionales:2018-2021 de las PYMEX

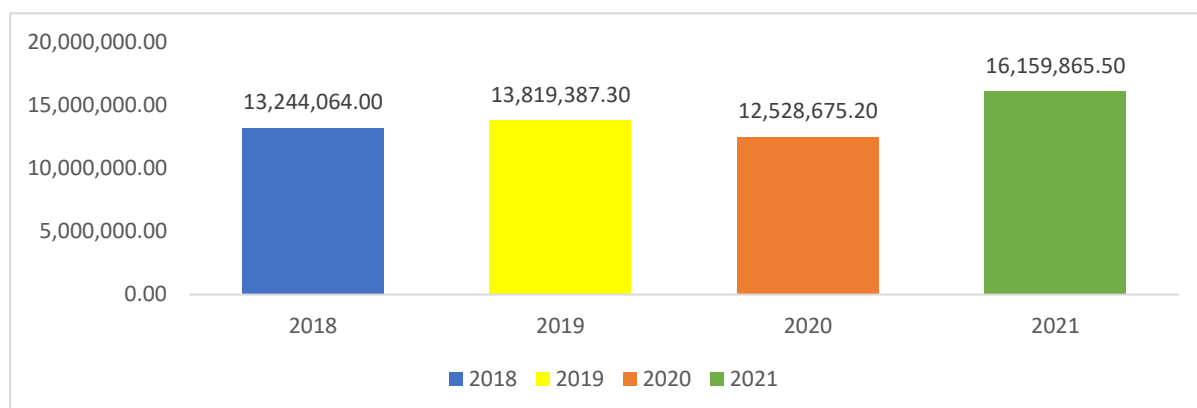
VALOR DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR AÑO Y ACTIVIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS: 2018 – 2021 (Valor FOB miles de US \$)					
SECTOR O ACTIVIDAD	2018	2019	2020	2021	TOTALES
AGROPECUARIO	5,855,537.50	6,297,864.90	6,641,119.30	7,877,471.80	26,671,993.50
TEXTIL	1,402,065.20	1,354,872.10	991,636.70	1,563,806.00	5,312,380.00
QUIMICO	1,563,482.60	1,606,607.50	1,459,771.20	1,930,275.90	6,560,137.20
SIDERO-METALURGICO	1,195,732.50	1,191,821.90	833,856.70	1,488,973.00	4,710,384.10
PESQUERO	1,372,688.00	1,613,955.50	1,303,686.40	1,516,733.80	5,807,063.70
METAL-MECANICA	604,340.30	575,503.50	457,028.40	565,622.30	2,202,494.50
MADERAS Y PAPELES	339,049.20	321,731.40	234,593.60	279,710.30	1,175,084.50
MINERIA NO METALICA	630,814.60	607,282.00	441,054.80	674,131.90	2,353,283.30
PIELES Y CUERO	18,074.80	10,901.00	4,839.50	6,272.60	40,087.90
ARTESANIA	700.3	843.2	1,033.70	2,190.70	4,767.90
VARIOS (Incl. joyería)	261,579.10	238,004.40	160,054.90	254,677.20	914,315.60
TOTALES	13,244,064.10	13,819,387.40	12,528,675.20	16,159,865.50	55,751,992.20

Fuente: SUNAT. Elaboración propia.

En la tabla N° 2; se puede observar que durante los años 2018 – 2021; el crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales de las pequeñas y medianas empresas. Liderando los sectores: Agropecuario, Textil Químico, Siderometalúrgico y Pesquero, exportando en valores FOB: US \$ 31,774,464.10; US \$ 6,584,700.50; US \$ 7,944,840.40; US \$ 5,860,414.60 y US \$ 6,895,635.60; respectivamente.

Figura 6

Total exportaciones productos no tradicionales a valores FOB US\$:2018-2021



Fuente: SUNAT. Elaboración propia.

En la figura No.1, se muestra el comportamiento de las exportaciones de productos no tradicionales de los años 2018, 2019, 2020 y 2021 de las Pymex de Lima Metropolitana. Tal como se observa el crecimiento de las exportaciones ha sido continuo. El valor FOB US \$, de las exportaciones tuvieron un crecimiento continuo. El año 2018 se exportó US \$ 13,244'064.00; el año 2019 se exportó US \$ 13,819'387.30, con un crecimiento del 4.34 %; el año 2020 se exportó US \$ 12,528'675.20, con un crecimiento del - 9.34 %; y, el año 2021 se exportó US \$ 16,159'865.50, con un crecimiento muy significativo del 28.98 %; tal como se observa este sector Pymex, tuvo un crecimiento reactivador, a excepción del año 2020, que tuvo una caída en su crecimiento, por efecto de la pandemia (Coronavirus-Covid-19).

III. MÉTODO

3.1. Tipo de Investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Esta investigación será de tipo **básica** y nivel **Descriptiva-correlacional**. Por cuanto se propone generar conocimientos científicos dentro del marco teórico de la administración financiera; describiendo y relacionando sus variables, con el propósito de contribuir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX) de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

3.2. Población y Muestra

3.2.1. Población

La población de la investigación estará conformada por 135 empresas relacionadas con la administración financiera eficiente y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX) de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

3.2.2. Muestra

La muestra estará conformada por 100 empresas, relacionadas con la administración financiera eficiente y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX) de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico y aplicado la fórmula generalmente aceptada para poblaciones menores de 100,000.

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

Donde:

n = Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar.

p y q = Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que *p* y *q* tienen el valor de 0.5 cada uno.

Z = Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error= 0.05, lo que equivale a un intervalo de confianza del 95 % en la estimación de la muestra, por tanto, el valor de *Z* = 1.96

N = El total de la población. Este caso 135 empresas, considerando solamente aquellas que pueden facilitar información valiosa para la investigación.

EE = Representa el error estándar de la estimación. En este caso se ha tomado 5.00%.

Sustituyendo valores en fórmula:

$$n = (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 135) / (((0.05)^2 \times 134) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2))$$

$$n = 100$$

Tabla 16*Unidades de Análisis*

TIPO DE EMPRESA	CATEGORIA DEL ENCUESTADO	MUESTRA
Mediana	Directivos y funcionarios	35
Pequeña	Directivos y propietarios	65
TOTAL		100

Fuente: Elaboración propia

3.3. Operacionalización de Variables

Tabla 17

Variables y dimensiones de la investigación

VARIABLES	DIMENSIONES
VARIABLE 1 V 1 → Administración financiera eficiente	V1.1. Planeación y organización de las finanzas
	V1.2. Dirección y coordinación de las finanzas
	V1.3. Decisiones de inversión y financiamiento
	V1.4. Decisiones de rentabilidad y riesgos en las finanzas
	V1.5. Control financiero eficiente
VARIABLE 2 V 2 → Desarrollo de pequeñas y medianas empresas exportadoras	V2.1. Economía y eficiencia empresarial
	V2.2. Productividad empresarial
	V2.3. Mejora continua empresarial
	V2.4. Efectividad empresarial
	V2.5. Competitividad empresarial
VARIABLE 3: V 3 → Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras de Productos No Tradicionales de Lima Metropolitana	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 18*Relación de variables, dimensiones e indicadores de la investigación*

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	No DE ITEM	RELACIÓN
Administración financiera eficiente	V1.1. Planeación y organización de las finanzas	-Plan operativo -Manual de organización	2	
	V1.2. Dirección y coordinación de las finanzas	-Dirección gerencial -Coordinación con las áreas empresariales	2	V1 - V2 - VI
	V1.3. Decisiones de inversión y financiamiento	-Plan de inversiones -Plan de financiamiento	2	V1.1., V2., VI V1.2., V2., VI
	V1.4. Decisiones de rentabilidad y riesgos en las finanzas	-Rentabilidad sobre inversiones -Riesgo no sistemático	2	V1.3., V2., VI V1.4., V2., VI
	V1.5. Control financiero eficiente	-Control concurrente o simultáneo -Control posterior	2	V1.5., V2., VI
Desarrollo de pequeñas y medianas empresas exportadoras	V2.1. Economía y eficiencia empresarial	-Costos y beneficios empresariales -Racionalización de recursos empresariales	2	
	V2.2. Productividad empresarial	-Productividad laboral -Productividad empresarial	2	
	V2.3. Mejora continua empresarial	-Creatividad e innovación empresarial -Reducción de costos y gastos	2	
	V2.4. Efectividad empresarial	-Metas empresariales -Objetivos empresariales	2	
	V2.5. Competitividad empresarial	-Competencias empresariales - Generación de valor agregado	2	
VARIABLE 3:				
V 3. Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras de Productos No Tradicionales de Lima Metropolitana				

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 19*Definición operacional de las variables*

VARIABLES	Definición de conceptos
VARIABLE 1 V1. Administración financiera eficiente	<p>La administración financiera eficiente es el proceso que busca asignar, racionalizar y distribuir los recursos financieros para obtener mejores resultados de la gestión y opera con la puesta en marcha de la planeación y organización de las finanzas, para lo cual lleva a cabo la adecuada dirección y coordinación con todas las áreas empresariales; teniendo en cuenta la misión de las empresas en la toma de decisiones de la inversión y financiamiento, en las decisiones de rentabilidad y de los riesgos; efectuando principalmente las labores concurrentes y posteriores del manejo de los recursos , para el control eficiente de las finanzas.</p>
VARIABLE 2 V2. Desarrollo de pequeñas y medianas empresas exportadoras	<p>El desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras; es la consecuencia de un proceso de crecimiento sostenido, en este caso por las empresas exportadoras de productos no-tradicionales de Lima Metropolitana. Es esencial mantener la eficiencia empresarial, minimizando los costos y gastos; y, maximizando los ingresos por las ventas o exportaciones; teniendo la capacidad de la productividad empresarial, aprovechando mejor los recursos en general; y que se procura en todo momento la mejora continua empresarial, hasta lograr la efectividad empresarial y finalmente consolidarse en la competitividad empresarial en el mercado internacional.</p>

Fuente: Elaboración propia.

3.4. Instrumentos de Recolección de Información

3.4.1. Instrumentos de medición

Los instrumentos que se utilizarán en la investigación son los cuestionarios, documentos de archivo y guías de análisis documental.

1. Cuestionarios o cuestionarios online: Contendrán las preguntas de carácter cerrado sobre la administración financiera eficiente y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana. El carácter

cerrado es por el poco tiempo que disponen los encuestados para responder sobre la investigación. También contiene un cuadro de respuesta con las alternativas correspondientes.

2. Documentos de archivo: Se utilizarán para tomar anotaciones de libros, textos, revistas, normas y de todas las fuentes de información correspondientes sobre la administración financiera eficiente y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

3. Guías de análisis documental: Se utilizará como hoja de ruta para disponer de la información que realmente se va a considerar en la investigación sobre la administración financiera eficiente y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

3.5. Procedimientos

Utilizaré diferentes técnicas, porque necesariamente se tiene que combinar las técnicas de obtención de información.

Por lo tanto, se efectuará un muestreo determinístico, siguiendo un muestreo estratificado para lo cual se utilizará como técnicas el análisis de registros documentales entrevistas y observación, también se utilizará la Técnica de Procesamiento y análisis recolectados, utilizando el procesador sistematizado computarizado y pruebas estadísticas.

Las técnicas que se emplearán para realizar el trabajo de investigación serán:

- Entrevistas
- Encuestas
- Observación
- Modelamiento

3.6. Análisis de Datos

Se aplicarán las siguientes técnicas de análisis:

1) Análisis documental. Esta técnica permitirá conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales sobre la administración financiera eficiente y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

2) Indagación. Esta técnica facilitará disponer de datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad la administración financiera eficiente y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

3) Conciliación de datos. Los datos sobre la administración financiera eficiente y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, de algunos autores serán conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta.

4) Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes. La información cuantitativa sobre la administración financiera eficiente y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

5) Comprensión de gráficos. Se utilizarán los gráficos para presentar información sobre la administración financiera eficiente y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

6) Otras. El uso de instrumentos, técnicas, métodos y otros elementos no es limitativa, es meramente referencial; por tanto, en la medida que fuera necesario se utilizarán otros tipos para tener información integral sobre la administración financiera eficiente y el desarrollo de

las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

3.7. Consideraciones Éticas

La ética en la investigación se fundamenta en que la generación de conocimientos y saberes de la ciencia se realice conforme a los principios éticos que aseguren el avance de los conocimientos científicos, para el bienestar de la condición humana y el progreso de la sociedad. Estos principios éticos de la investigación se fundamentan, en su naturaleza y fines; respeto a la dignidad del ser humano, a la autonomía de su voluntad, protección de sus datos, su privacidad, su confidencialidad; bienestar animal y preservación del medio ambiente. La investigación por parte de la comunidad científica debe realizarse conforme a la normativa vigente y con absoluto respeto a los principios, compromisos y exigencias éticas y de seguridad en general.

3.7.1. Marco ético de la investigación

En esta parte; todo lo que se expresa en este trabajo es verdad, por lo demás se aplica la objetividad e imparcialidad en el tratamiento de las opiniones y resultados; asimismo, no se da cuenta de aspectos confidenciales que manejan las Pequeñas y Medianas empresas exportadoras (PYMEX) de productos no tradicionales. También se ha establecido una cadena de interrelaciones con personal de las empresas; con el propósito de obtener un producto que cumpla sus objetivos.

En otro contexto, el contenido de la investigación ha sido planeado desde el punto de vista de la gente que se piensa que utilizará los resultados. Sin embargo, es posible que el trabajo cause consecuencias también a otras personas además de las previstas. Considerar estos efectos secundarios fortuitos es el tema en una subdivisión especial de la metodología de la ética de la investigación; mediante la cual debe realizarse una suerte de puntería para que

disminuya las inconveniencias si las hubiere. Los ajenos a que el trabajo de investigación pueda afectar, pertenecen a cualquiera de uno de los dos mundos donde la investigación tiene relaciones: o a la comunidad científica de investigadores, o al mundo práctico de empíricos y profanos. El trabajo de investigación se conecta con ambas esferas en sus bordes de la "entrada" y de la "salida" (Bunge,2013).

3.7.2. Marco filosófico de la empresa y la administración financiera

A. Filosofía Empresarial.

La filosofía empresarial, es el conjunto de ciertos elementos que nos van a permitir la identificación de la empresa, con lo que es (Misión); lo que quiere lograr (Visión); con principios, creencias y normas que regulan su gestión (Valores); es decir le permite lograr su misión y visión. Los que permiten desarrollar un núcleo de labor organizacional que identifica a todas las partes integrantes de la organización. Esta a su vez permite fortalecer las relaciones con sus clientes, trabajadores en un entorno de servicio, cultura y valores; en un mundo competitivo y globalizado.

En nuestro mundo actual, la tecnología derivada del cultivo de la ciencia, cuando esta se independizó metodológicamente de la Filosofía, cosa que se dio a partir de los escritos de Francis Bacon (1561 – 1626), ha provocado que los conocimientos científicos se apliquen preferentemente para satisfacer muchos de los requerimientos de la vida diaria del hombre común y corriente. Adquirir “cosas”, que en tiempos pasados solo podían ser alcanzadas por personas importantes. Lo cual ha abierto hoy en día un amplio panorama para la actividad de aquellos que tienen la capacidad de emprender. Sin embargo, la Filosofía sigue siendo una disciplina que puede orientar adecuadamente a las empresas en su actividad propia, para construir una sociedad en la cual, aparte de satisfacer las inquietudes de quienes participamos en esta civilización tecnificada, puedan contribuir a crear un mundo con mejores relaciones del

hombre consigo mismo, con la sociedad en la que vive y con el mundo natural que le rodea (Ibarguengoitia,2005).

Muchos dueños de pequeñas empresas implementan una filosofía corporativa dentro del marco de su actividad. Una filosofía corporativa ilustra a los clientes y empleados de la empresa sobre la intención de la organización, ayudando a construir relaciones más significativas. El dueño o directivos de la empresa debería dedicar un tiempo, desarrollando una filosofía que alinee las metas y objetivos.

B. Misión, Visión y Valores de la Empresa.

La misión, visión y los valores en la filosofía empresarial, constituyen los factores estratégicos en los aspectos básicos como es la organizativa y la psicológica que, acompañan a lo largo del tiempo a una empresa o compañía. Es fundamental que estos conceptos se encuentren interrelacionados coherentemente y que se asocian con el fin de lograr las metas y los objetivos de la organización.

La misión, es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define: lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa; lo que pretende hacer y el para quién lo va a hacer. La visión, es la gran vía, que sirve de rumbo y gran objetivo en el futuro de la empresa en el largo plazo. Y orienta las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad. Lo más importante es considerar qué deberá hacer la compañía para satisfacer las necesidades de sus clientes el día de mañana y cómo deberá evolucionar los negocios para que pueda crecer y desarrollarse.

Y los valores, define el conjunto de principios, creencias, reglas, criterios ético-morales que regulan o controlan la conducta, el comportamiento, el compromiso y responsabilidad de la gestión de la organización empresarial. Constituyen la filosofía institucional y el soporte de

la cultura organizacional. El objetivo básico de la definición de valores corporativos es el de tener un marco de referencia que inspire y regule la vida de la organización.

Para los que inician un negocio esto les puede resultar de mucha utilidad, ya que establece un parámetro adecuado para tener claro hacia dónde y cómo empezar a gestionar. De esta forma emprender, mantenerse y desarrollarse en el mercado competitivamente.

Una filosofía de la pequeña y mediana empresa exportadora; ilustra a los dueños o propietarios, clientes y empleados de la empresa sobre la intención o propósito de la organización, ayudando a construir relaciones más significativas en el cumplimiento de sus obligaciones y la responsabilidad social, contribuyendo al bienestar y crecimiento de la economía del país.

C. Cómo crear una Filosofía de la Empresa.

La filosofía en el caso de la empresa agroexportadora EXPORT SAC; se sustentan en: su misión, su visión y sus valores empresariales.

Su **Misión**: “Agroexportadora EXPORT SAC; es una empresa que comercializa, productos de alta calidad, para satisfacer necesidades alimentarias y contribuir con la salud y el bienestar de los peruanos y el mundo”

Su **Visión**: “Agroexportadora EXPORT SAC; propone ser la mejor organización empresarial exportadora, que brinde alimentos de alta calidad y contribuya a la salud y el bienestar de los peruanos y el mundo”

Sus **Valores**: “Agroexportadora EXPORT SAC; busca cumplir con los principios, normas y criterios éticos-morales empresariales; así como sus obligaciones y su responsabilidad social, en el país y el exterior”.

La filosofía de la empresa EXPORT SAC, debe cumplir con su misión día a día, conjuntamente con la práctica de los valores empresariales; ellos serán el sustento, para lograr en el tiempo con su visión.

3.7.3. Filosofía de la Administración Financiera

La filosofía de la Administración, es el procedimiento del pensar, procesar y hacer, teniendo en cuenta los principios y criterios de las ciencias administrativas, para la consecución de tareas a realizar, para el logro de las metas y objetivos establecidos en la empresa o entidad. La filosofía financiera, es el pensar sobre el uso y pago de los recursos financieros obtenidos.

La filosofía de la administración financiera, es la labor de la alta dirección, la dirección financiera en el manejo de los recursos financieros (efectivos y equivalente de efectivo) que posee la empresa; teniendo como base fundamental los principios administrativos. Lo cual debe tener como resultante una administración financiera eficiente, factor de gran importancia, para el desarrollo empresarial.

La concepción filosófica de la administración financiera, como la cuantificación de la generación de valor de la eficiencia, denominada: rentabilidad. Está en función de un manejo eficiente de los recursos financieros denominado, capital de trabajo o flujo de efectivo; que representa el usufructo de la misma.

La administración financiera eficiente, es por lo tanto el resultado del manejo o el uso de los recursos financieros; es decir por realizar actividades financieras eficientes. Esta administración, está conformado principalmente por la dirección y coordinación de las finanzas; la decisión de inversión y la rentabilidad y el control financiero eficiente.

Por consiguiente; la administración financiera, constituye el valor del uso y manejo del dinero, del recurso financiero; representa la eficiencia financiera, como factor del desarrollo empresarial de las Pequeñas y Medianas empresas exportadoras (PYMEX).

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis de Resultados

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de acuerdo a los objetivos formulados en el presente estudio.

El tratamiento estadístico se realizó con la utilización del programa SPSS versión 26 y Microsoft Excel 2019 para Windows, de cuyo procedimiento se obtuvieron los siguientes resultados indicados en las tablas de frecuencias y los gráficos estadísticos teniendo en cuenta la siguiente escala:

<i>Nunca</i>	<i>1</i>
<i>Casi nunca</i>	<i>2</i>
<i>A veces</i>	<i>3</i>
<i>Casi siempre</i>	<i>4</i>
<i>Siempre</i>	<i>5</i>

Previamente a la contrastación de las hipótesis, se procedió a aplicar la prueba de normalidad a los datos de cada una de las variables de estudio, es decir, tanto para la variable Administración Financiera Eficiente como para la variable Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras, y se ha elegido la prueba estadística adecuada. Los resultados son los siguientes:

Tabla 20*Prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov*

Variables de estudio	Kolmogórov-Smirnov		
	Estadístico	gl	Sig.
Administración Financiera Eficiente	0,927511	100	0,273481
Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras	0,981325	100	0,699547

Fuente: elaboración propia

Nota. Según la tabla N.º 20 observamos que la variable Administración Financiera Eficiente tiene un valor de significación de 0,273481 y la variable Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras tiene un valor de significación de 0,699547. Se constata pues que el valor de Kolmogorov-Smirnov obtenido es mayor a 0,05 lo cual determina que la distribución de datos es normal. **Por lo tanto, las hipótesis se analizarán por la prueba paramétrica Correlación Lineal de Pearson como prueba estadística adecuada para la contratación de las hipótesis.**

A continuación, presento los resultados del CUESTIONARIO sobre la ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EFICIENTE Y SU EFECTO EN EL DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LIMA METROPOLITANA, aplicado a la muestra conformada por 100 empresas, específicamente al personal del área contable y administrativa de cada empresa, porque tienen una participación directa y el manejo que toda la información requerida. Se presentan a continuación los resultados:

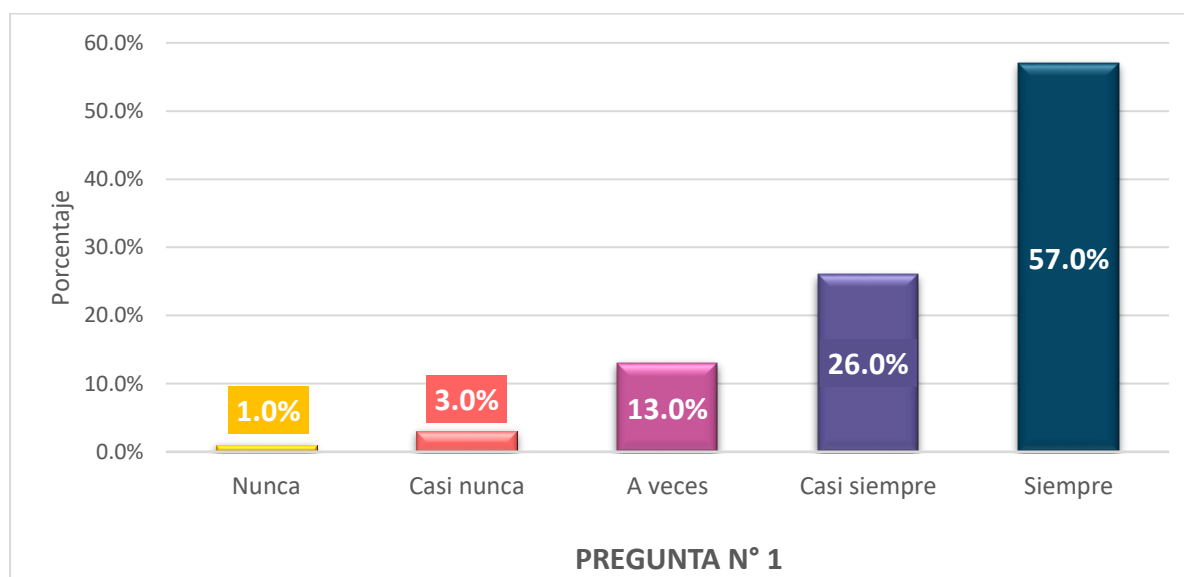
4.1.1. Variable 1: Administración financiera eficiente

1 ¿Considera usted que la administración financiera procura la racionalización de los recursos financieros para utilizarlos ventajosamente en el desarrollo de pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

Tabla 21*Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 1*

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	1	1,0%
2	Casi nunca	3	3,0%
3	A veces	13	13,0%
4	Casi siempre	26	26,0%
5	Siempre	57	57,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 7*Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 1*

Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 21 y la figura N° 7 indica que el 57,0% expresa que siempre la administración financiera procura la racionalización de los recursos financieros para utilizarlos ventajosamente en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 22

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 2

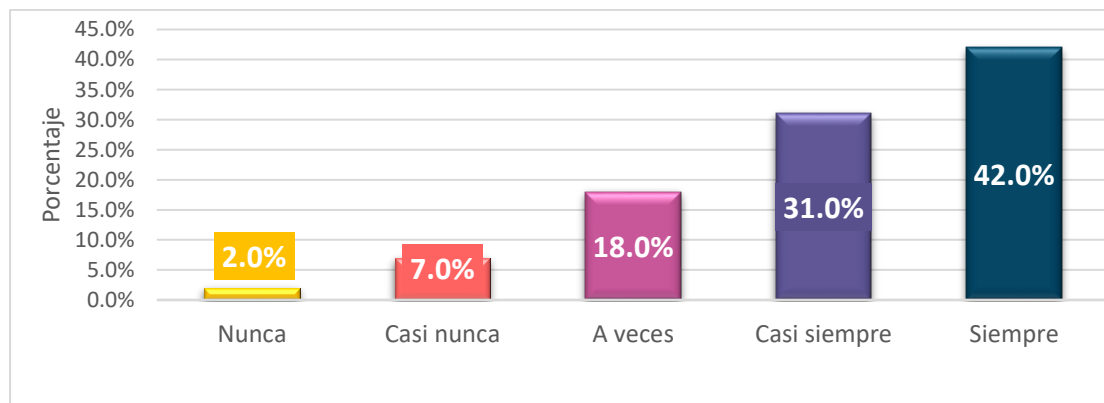
2 ¿Estima usted que el plan operativo es la herramienta básica para la planeación de las finanzas de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	2	2,0%
2	Casi nunca	7	7,0%
3	A veces	18	18,0%
4	Casi siempre	31	31,0%
5	Siempre	42	42,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 8

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 2



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 22 y la figura N° 8 indica que el 42% expresa que siempre estima que el plan operativo es la herramienta básica para la planeación de las finanzas de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, no superando significativamente la mitad del total de la muestra.

Tabla 23

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 3

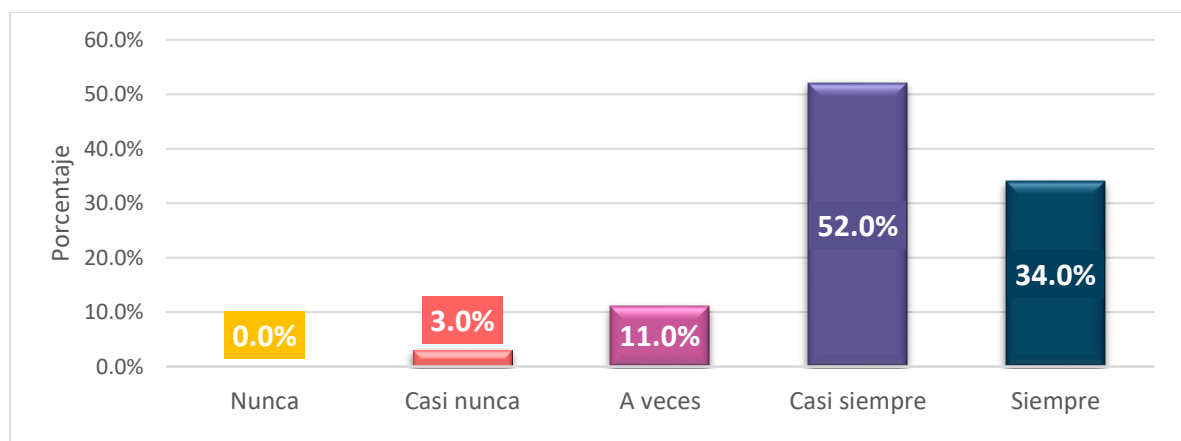
3 ¿Considera usted que el manual de organización del área de finanzas facilitará los elementos necesarios para el manejo adecuado de los recursos financieros de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	0	0,0%
2	Casi nunca	3	3,0%
3	A veces	11	11,0%
4	Casi siempre	52	52,0%
5	Siempre	34	34,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 9

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 3



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 23 y la figura N° 9 indica que el 52% expresa que casi siempre el manual de organización del área de finanzas facilitará los elementos necesarios para el manejo adecuado de los recursos financieros de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 24

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 4

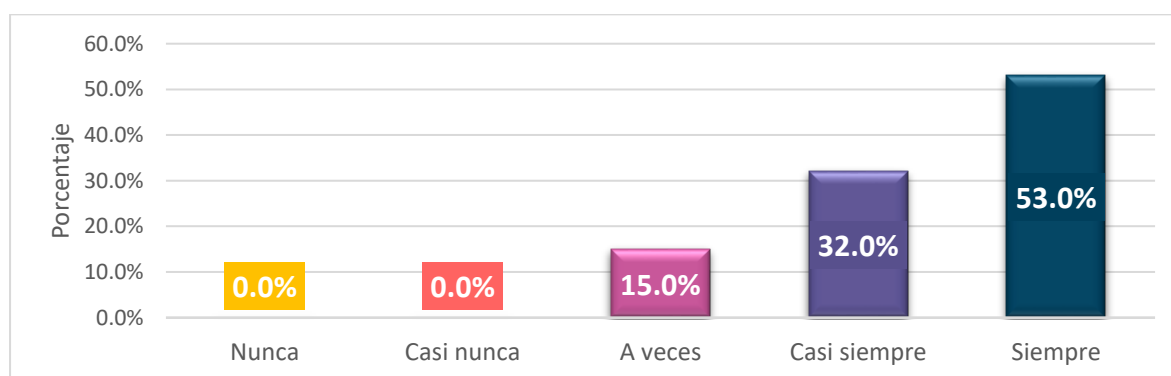
4 ¿Estima usted que el área de finanzas debe llevar a cabo una adecuada coordinación con la gerencia de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	0	0,0%
2	Casi nunca	0	0,0%
3	A veces	15	15,0%
4	Casi siempre	32	32,0%
5	Siempre	53	53,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 10

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 4



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 24 y la figura N° 10 indica que el 53% expresa que siempre el área de finanzas debe llevar a cabo una adecuada coordinación con la gerencia de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 25

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 5

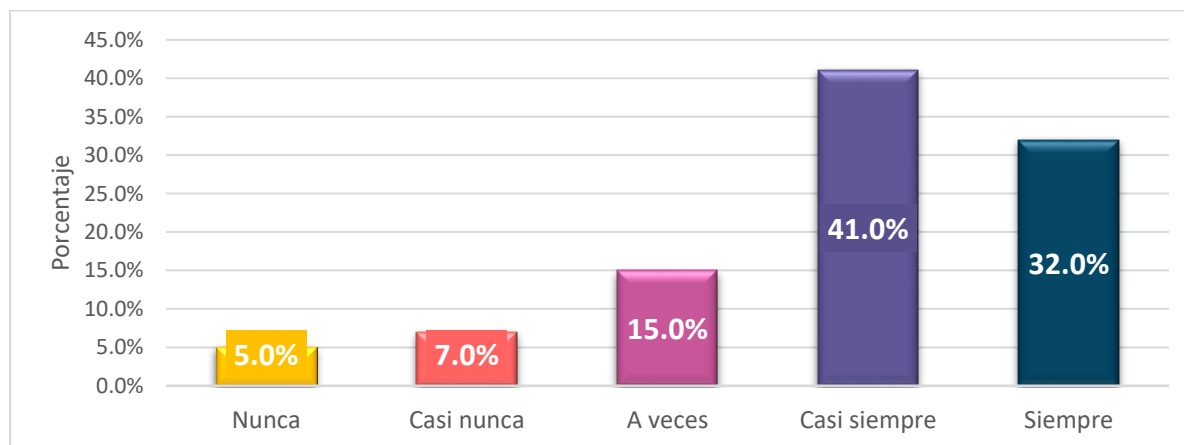
5 ¿Considera usted que el área de finanzas deberá coordinar con las áreas organizacionales de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	5	5,0%
2	Casi nunca	7	7,0%
3	A veces	15	15,0%
4	Casi siempre	41	41,0%
5	Siempre	32	32,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 11

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 5



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 25 y el figura N° 11 indica que el 41% expresa que casi siempre el área de finanzas deberá coordinar con las áreas organizacionales de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, no superando significativamente la mitad del total de la muestra.

Tabla 26

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 6

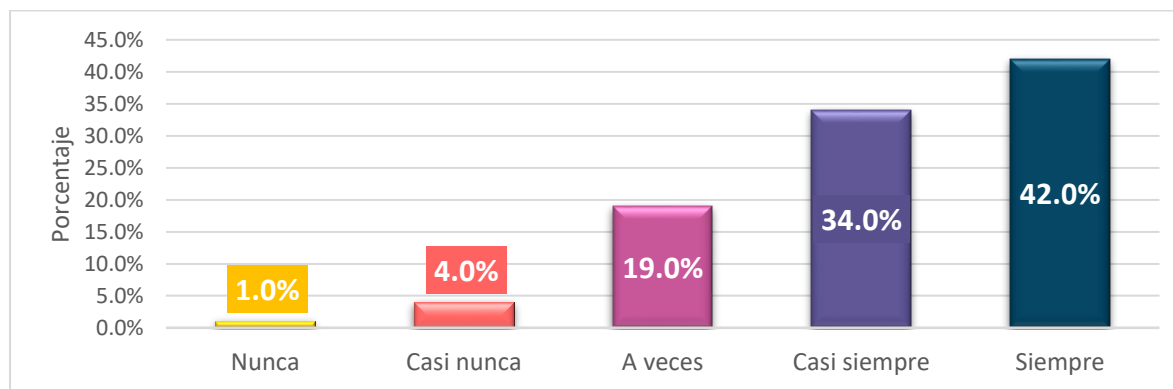
6 ¿Estima usted que el plan de inversiones será una herramienta adecuada para las decisiones de inversión de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	1	1,0%
2	Casi nunca	4	4,0%
3	A veces	19	19,0%
4	Casi siempre	34	34,0%
5	Siempre	42	42,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 12

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 6



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 26 y la figura N° 12 indica que el 42% expresa que siempre el plan de inversiones será una herramienta adecuada para las decisiones de inversión de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, no superando significativamente la mitad del total de la muestra.

Tabla 27

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 7

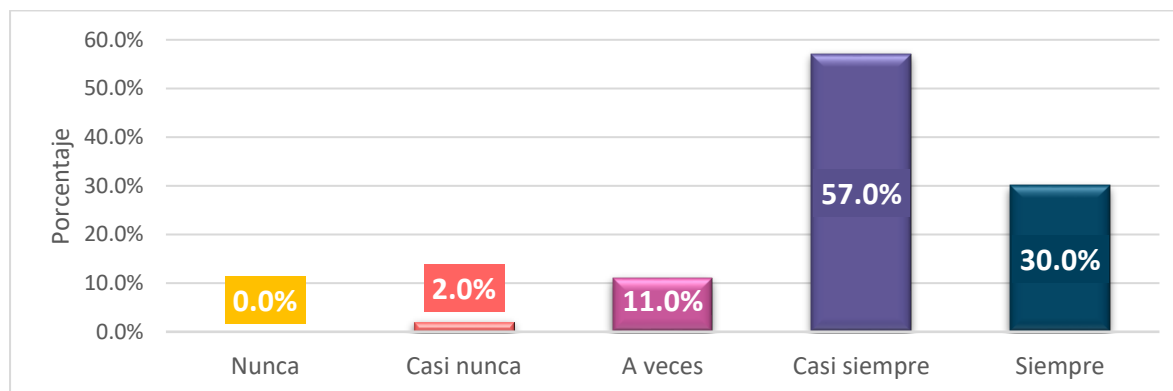
7 ¿Considera usted que el plan de financiamiento será de mucha ayuda a la hora de tomar decisiones de financiamiento interno y externo en las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	0	0,0%
2	Casi nunca	2	2,0%
3	A veces	11	11,0%
4	Casi siempre	57	57,0%
5	Siempre	30	30,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 13

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 7



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 27 y la figura N° 13 indica que el 57% expresa que casi siempre el plan de financiamiento será de mucha ayuda a la hora de tomar decisiones de financiamiento interno y externo en las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 28

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 8

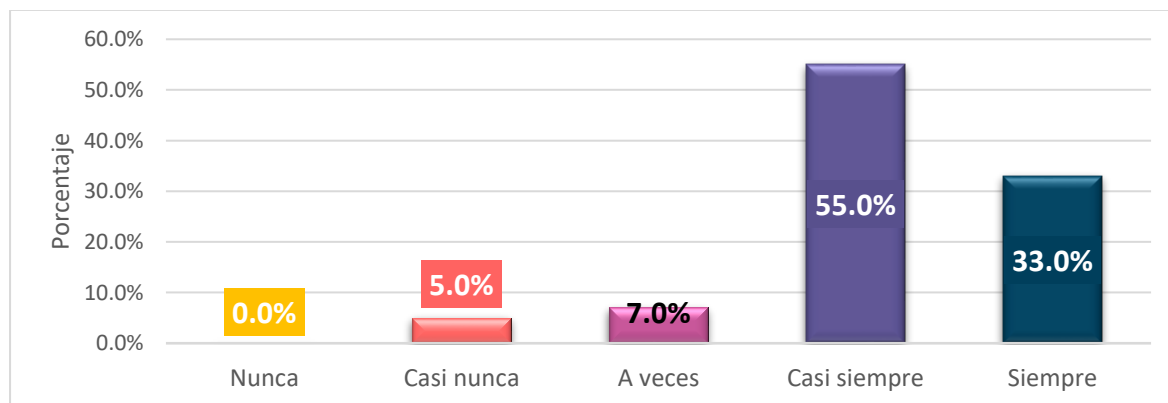
8 ¿Estima usted que las decisiones de rentabilidad conducen a lograr la mayor rentabilidad de las inversiones de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	0	0,0%
2	Casi nunca	5	5,0%
3	A veces	7	7,0%
4	Casi siempre	55	55,0%
5	Siempre	33	33,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 14

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 8



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 28 y la figura N° 14 indica que el 55% expresa que casi siempre las decisiones de rentabilidad conducen a lograr la mayor rentabilidad de las inversiones de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 29

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 9

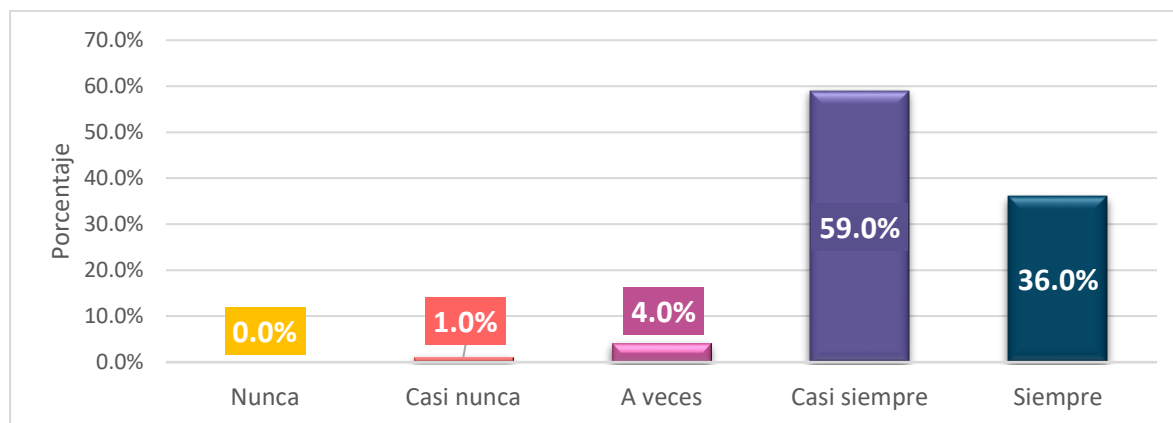
9 ¿Considera usted que las decisiones sobre riesgos serán de ayuda para reducir el riesgo no sistemático de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	0	0,0%
2	Casi nunca	1	1,0%
3	A veces	4	4,0%
4	Casi siempre	59	59,0%
5	Siempre	36	36,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 15

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 9



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 29 y la figura N° 15 indica que el 59% expresa que casi siempre las decisiones sobre riesgos serán de ayuda para reducir el riesgo no sistemático de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 30

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 10

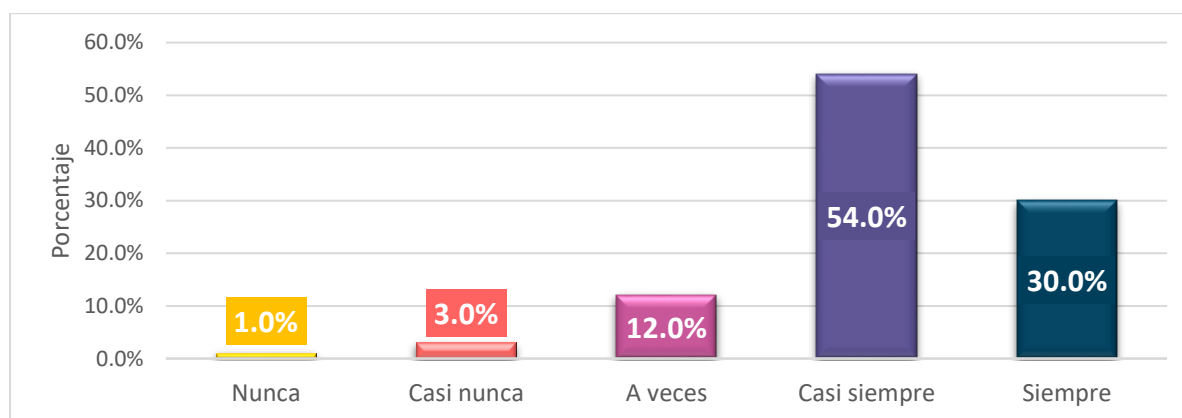
10 ¿Estima usted que el control simultáneo de las transacciones financieras facilitará el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	1	1,0%
2	Casi nunca	3	3,0%
3	A veces	12	12,0%
4	Casi siempre	54	54,0%
5	Siempre	30	30,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 16

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 10



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 30 y el gráfico N° 16 indica que el 54% expresa que casi siempre el control simultáneo de las transacciones financieras facilitará el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 31

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 11

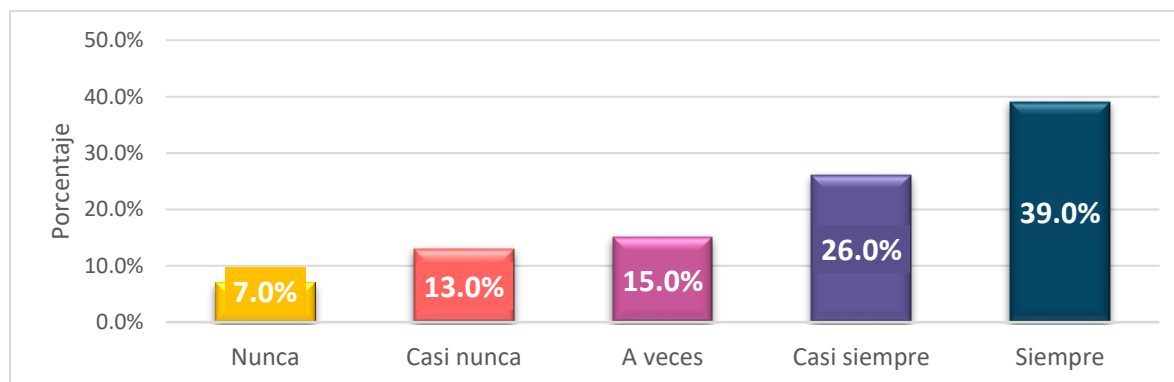
11 ¿Considera usted que el control posterior de las transacciones financieras facilitará el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	7	7,0%
2	Casi nunca	13	13,0%
3	A veces	15	15,0%
4	Casi siempre	26	26,0%
5	Siempre	39	39,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 17

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 11



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 31 y la figura N° 17 indica que el 39% expresa que siempre el control posterior de las transacciones financieras facilitará el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, no superando significativamente la mitad del total de la muestra.

4.1.2 Variable 2: Desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras

Tabla 32

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 12

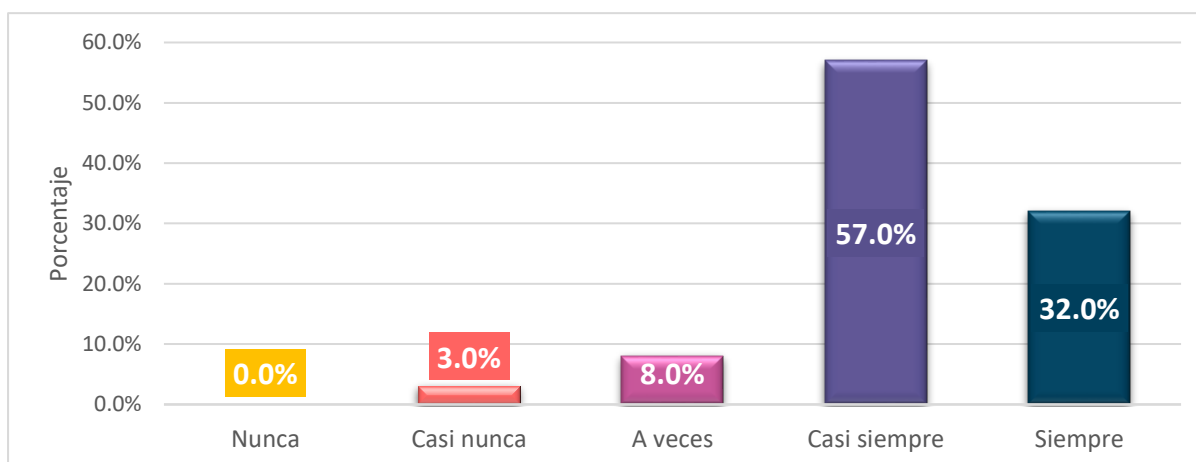
12 ¿Estima usted que el desarrollo empresarial es la culminación de un proceso que pueden lograr las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	0	0,0%
2	Casi nunca	3	3,0%
3	A veces	8	8,0%
4	Casi siempre	57	57,0%
5	Siempre	32	32,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 18

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 12



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 32 y la figura N° 18 indica que el 57% expresa que casi siempre el desarrollo empresarial es la culminación de un proceso que pueden lograr las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 33

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 13

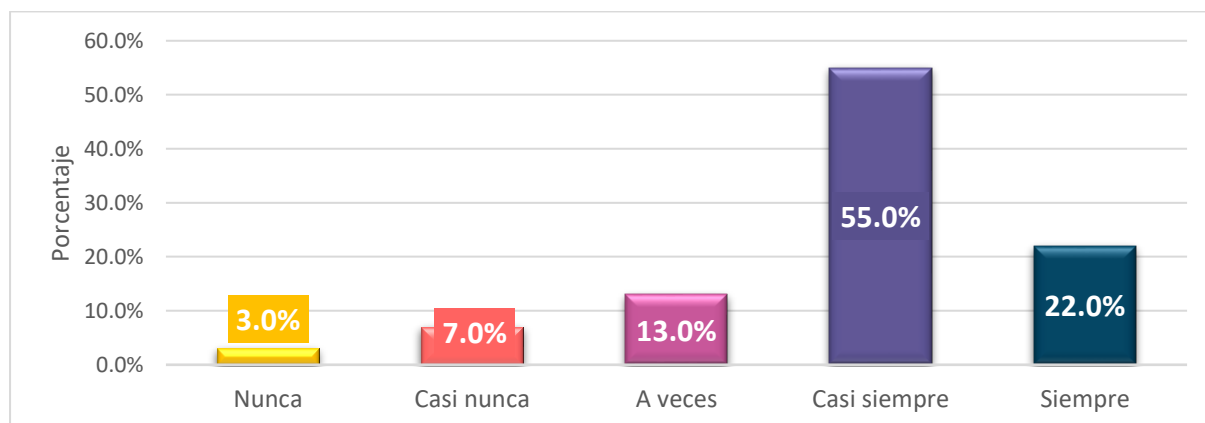
13 ¿Considera usted que en términos de economía empresarial se tendrá en cuenta los costos y beneficios de las transacciones de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	3	3,0%
2	Casi nunca	7	7,0%
3	A veces	13	13,0%
4	Casi siempre	55	55,0%
5	Siempre	22	22,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 19

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 13



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 33 y la figura N° 19 indica que el 55% expresa que casi siempre en términos de economía empresarial se tendrá en cuenta los costos y beneficios de las transacciones de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 34

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 14

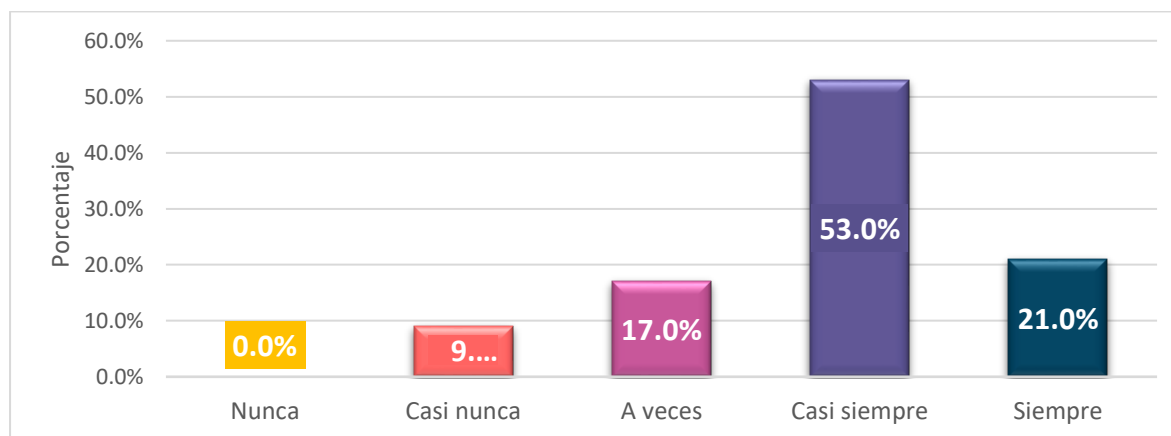
14 ¿Estima usted que en términos de economía empresarial lo que se procura es la racionalización de los recursos de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	0	0,0%
2	Casi nunca	9	9,0%
3	A veces	17	17,0%
4	Casi siempre	53	53,0%
5	Siempre	21	21,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 20

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 14



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 34 y la figura N° 20 indica que el 53% expresa que casi siempre en términos de economía empresarial lo que se procura es la racionalización de los recursos de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 35

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 15

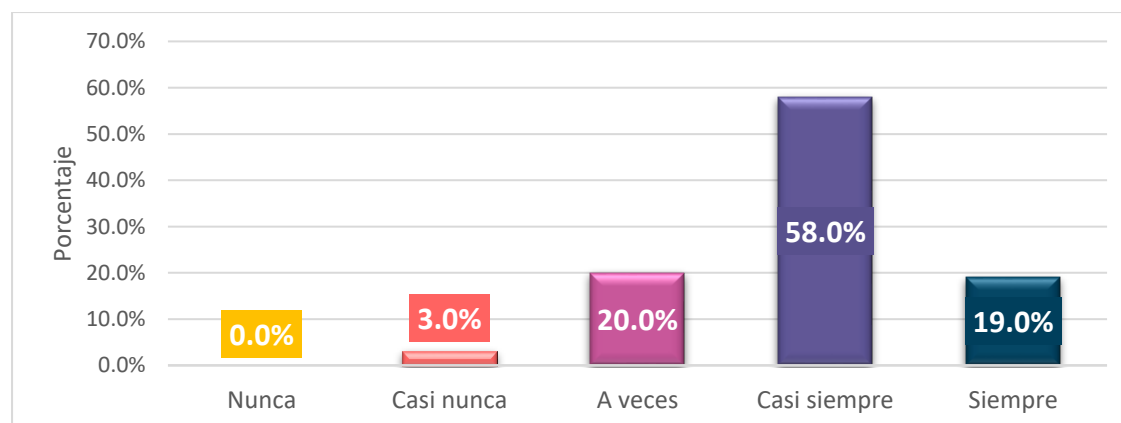
15 ¿Considera usted que la mayor productividad laboral facilitará el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	0	0,0%
2	Casi nunca	3	3,0%
3	A veces	20	20,0%
4	Casi siempre	58	58,0%
5	Siempre	19	19,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 21

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 15



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 35 y la figura N° 21 indica que el 58% expresa que casi siempre la mayor productividad laboral facilitará el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 36

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 16

16 ¿Estima usted que la mayor productividad empresarial facilitará el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	0	0,0%
2	Casi nunca	2	2,0%
3	A veces	29	29,0%
4	Casi siempre	51	51,0%
5	Siempre	18	18,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 22

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 16



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 36 y el gráfico N° 22 indica que el 51% expresa que casi siempre la mayor productividad empresarial facilitará el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 37

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 17

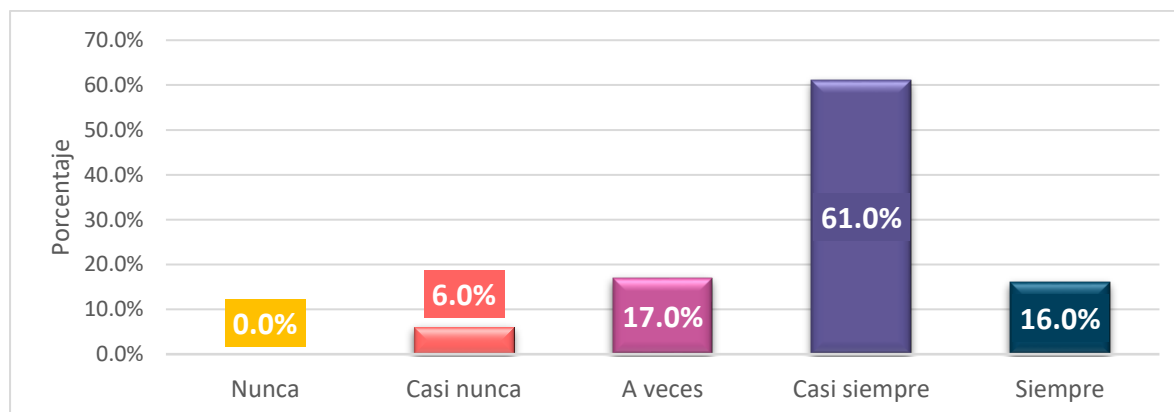
17 ¿Considera usted que la creatividad e innovación de los recursos, actividades y procesos facilitará la mejora continua y por ende el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	0	0,0%
2	Casi nunca	6	6,0%
3	A veces	17	17,0%
4	Casi siempre	61	61,0%
5	Siempre	16	16,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta

Figura 23

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 17



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 37 y la figura N° 23 indica que el 61% expresa que casi siempre la creatividad e innovación de los recursos, actividades y procesos facilitará la mejora continua y por ende el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 38

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 18

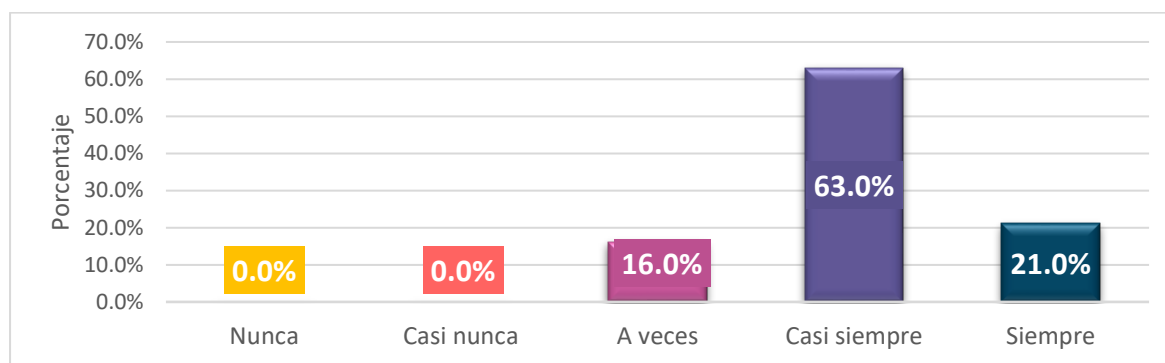
18 ¿Estima usted que en términos de mejora continua se busca reducir los costos y gastos de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	0	0,0%
2	Casi nunca	0	0,0%
3	A veces	16	16,0%
4	Casi siempre	63	63,0%
5	Siempre	21	21,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 24

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 18



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 38 y la figura N° 24 indica que el 63% expresa que casi siempre en términos de mejora continua se busca reducir los costos y gastos de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 39

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 19

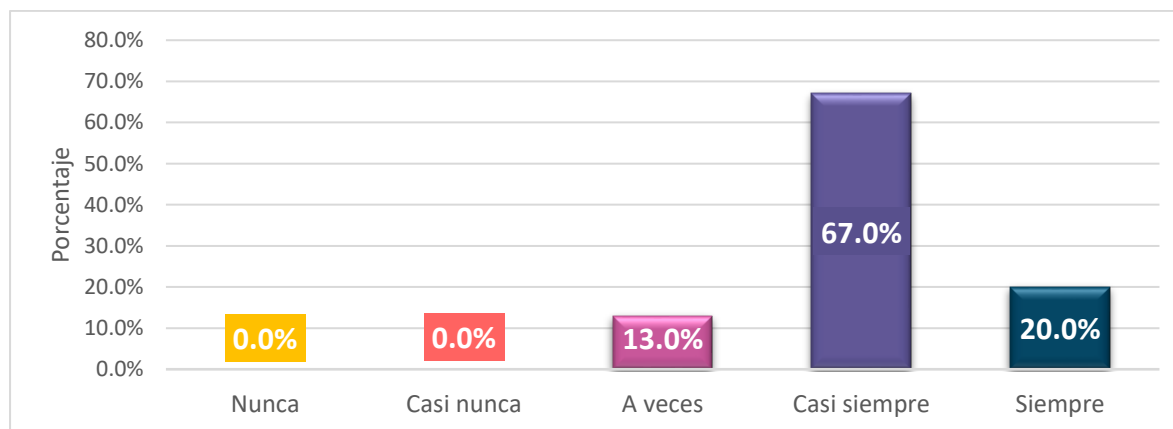
19 ¿Considera usted que el logro de las metas empresariales es parte de la efectividad de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	0	0,0%
2	Casi nunca	0	0,0%
3	A veces	13	13,0%
4	Casi siempre	67	67,0%
5	Siempre	20	20,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 25

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 19



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 39 y la figura N° 25 indica que el 67% expresa que casi siempre el logro de las metas empresariales es parte de la efectividad de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 40

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 20

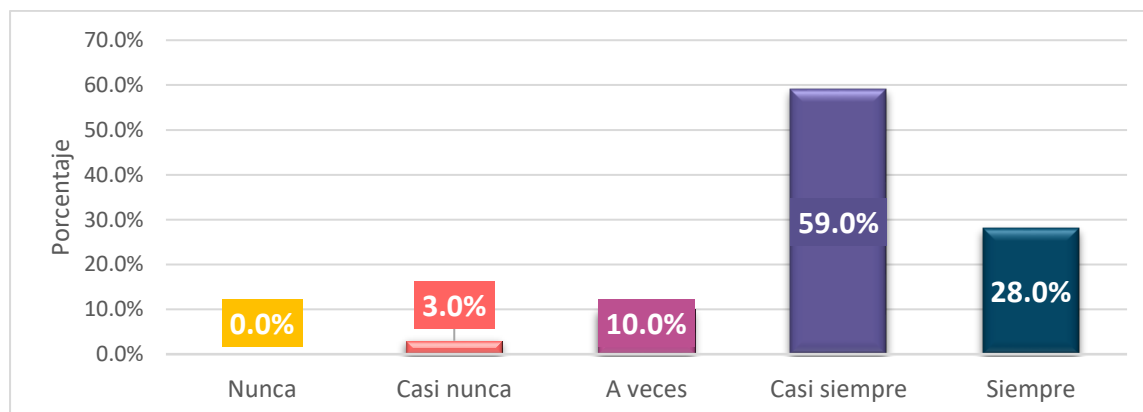
20 ¿Estima usted que el logro de los objetivos empresariales conduce a la efectividad empresarial y a su vez al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	0	0,0%
2	Casi nunca	3	3,0%
3	A veces	10	10,0%
4	Casi siempre	59	59,0%
5	Siempre	28	28,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta real

Figura 26

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 20



Fuente: Encuesta realizada

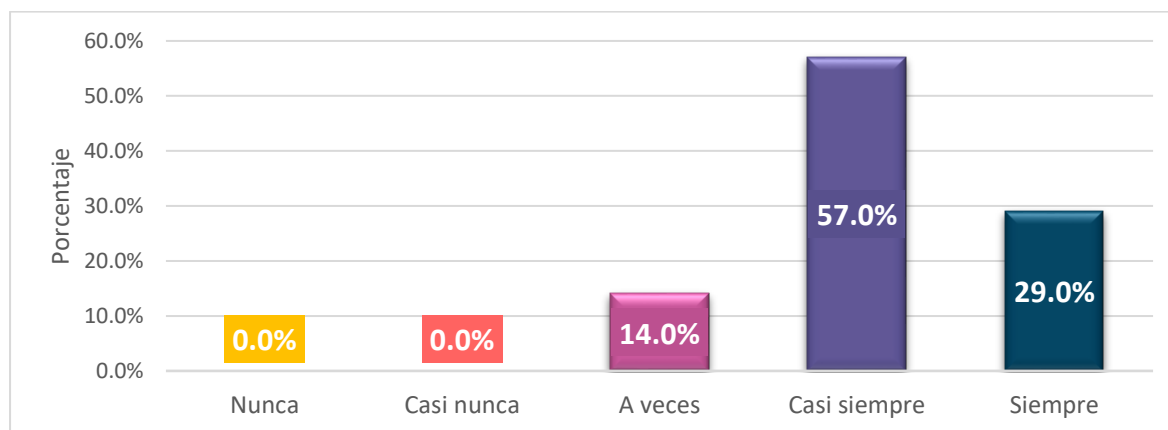
Nota. La tabla N° 40 y la figura N° 26 indica que el 59% expresa que casi siempre el logro de los objetivos empresariales conduce a la efectividad empresarial y a su vez al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 41*Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 21*

21 ¿Considera usted que la mejora de las competencias empresariales facilita la competitividad de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	0	0,0%
2	Casi nunca	0	0,0%
3	A veces	14	14,0%
4	Casi siempre	57	57,0%
5	Siempre	29	29,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 27*Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 21*

Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 41 y la figura N° 27 indica que el 57% expresa que casi siempre la mejora de las competencias empresariales facilita la competitividad de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

Tabla 42

Frecuencia de respuestas de la Pregunta N° 22

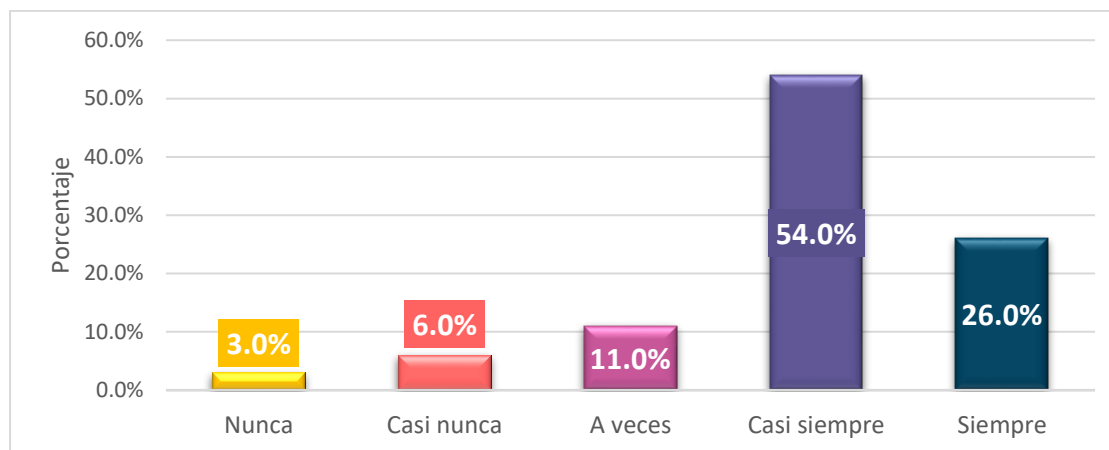
22 ¿Estima usted que las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana deben abocarse en forma permanente a la generación de valor?

NR	Categoría	n	%
1	Nunca	3	3,0%
2	Casi nunca	6	6,0%
3	A veces	11	11,0%
4	Casi siempre	54	54,0%
5	Siempre	26	26,0%
	Total	100	100,0%

Fuente: Encuesta realizada

Figura 28

Porcentaje de respuestas de la Pregunta N° 22



Fuente: Encuesta realizada

Nota. La tabla N° 42 y la figura N° 28 indica que el 54% expresa que casi siempre las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana deben abocarse en forma permanente a la generación de valor, superando significativamente la mitad del total de la muestra siendo éste el más representativo.

4.2. Contrastación de Hipótesis

Para la contrastación de hipótesis se utilizó la prueba estadística paramétrica Correlación Lineal de Pearson. Para dar respuesta a la hipótesis general y a las hipótesis específicas utilizaremos la probabilidad de error (p) obtenido con el programa estadístico SPSS versión 26.

-Contrastación de la Hipótesis General

H1: La administración financiera eficiente influye en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

H0: La administración financiera eficiente no influye en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Del programa estadístico SPSS versión 26 se obtuvieron los siguientes resultados:

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05$

Probabilidad de error (p) = 0.000000

Coefficiente de correlación R de Pearson = 0.871993

Con una probabilidad de error (p) del 0.000000 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Por lo tanto, la administración financiera eficiente influye en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Se establece que existe una correlación positiva directa muy alta ($r = 0.871993$) entre las variables administración financiera eficiente y desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, de este

modo se puede establecer que estos resultados apoyan altamente el grado de certeza de la hipótesis en mención.

-Contrastación de las Hipótesis Específicas

Hipótesis Específica N.º 1

H1: La planeación y organización de las finanzas influyen en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

H0: La planeación y organización de las finanzas no influyen en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Del programa estadístico SPSS versión 26 se obtuvieron los siguientes resultados:

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05$

Probabilidad de error (p) = 0.000000

Coefficiente de correlación R de Pearson = 0.625792

Con una probabilidad de error (p) del 0.000000 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Por lo tanto, la planeación y organización de las finanzas influyen en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Se establece que existe una correlación positiva directa alta ($r = 0.625792$) entre la planeación y organización de las finanzas y el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, de este modo se puede establecer que estos resultados apoyan altamente el grado de certeza de la hipótesis en mención.

Hipótesis Específica N.º 2

H1: La dirección y coordinación de las finanzas con áreas empresariales influye en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

H0: La dirección y coordinación de las finanzas con áreas empresariales no influye en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Del programa estadístico SPSS versión 26 se obtuvieron los siguientes resultados:

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05$

Probabilidad de error (p) = 0.000000

Coefficiente de correlación R de Pearson = 0.703342

Con una probabilidad de error (p) del 0.000000 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Por lo tanto, la dirección y coordinación de las finanzas con áreas empresariales influye en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Se establece que existe una correlación positiva directa alta ($r = 0.703342$) entre la dirección y coordinación de las finanzas con áreas empresariales y el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, de este modo se puede establecer que estos resultados apoyan altamente el grado de certeza de la hipótesis en mención.

Hipótesis Específica N.º 3

H1: Las decisiones de inversión y financiamiento de los recursos influyen en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

H0: Las decisiones de inversión y financiamiento no influyen en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Del programa estadístico SPSS versión 26 se obtuvieron los siguientes resultados:

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05$

Probabilidad de error (p) = 0.000000

Coefficiente de correlación R de Pearson = 0.857446

Con una probabilidad de error (p) del 0.000000 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Por lo tanto, las decisiones de inversión y financiamiento de los recursos influyen en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Se establece que existe una correlación positiva directa muy alta ($r = 0.857446$) entre las decisiones de inversión y financiamiento de los recursos y el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana, de este modo se puede establecer que estos resultados apoyan altamente el grado de certeza de la hipótesis en mención.

Hipótesis Especifica N.º 4

H1: Las decisiones de rentabilidad y sobre riesgos en las finanzas influyen en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

H0: Las decisiones de rentabilidad y sobre riesgos en las finanzas no influyen en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Del programa estadístico SPSS versión 26 se obtuvieron los siguientes resultados:

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05$

Probabilidad de error (p) = 0.023127

Coefficiente de correlación R de Pearson = 0.832461

Con una probabilidad de error (p) del 0.023127 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Por lo tanto, las decisiones de rentabilidad y sobre riesgos en las finanzas influyen en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Se establece que existe una correlación positiva directa muy alta ($r = 0.832461$) entre las decisiones de rentabilidad y sobre riesgos en las finanzas y el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana., de este modo se puede establecer que estos resultados apoyan altamente el grado de certeza de la hipótesis en mención.

Hipótesis Específica N.º 5

H1: El control financiero eficiente influye en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

H0: El control financiero eficiente no influye en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Del programa estadístico SPSS versión 26 se obtuvieron los siguientes resultados:

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05$

Probabilidad de error (p) = 0.011455

Coefficiente de correlación R de Pearson = 0.895632

Con una probabilidad de error (p) del 0.011455 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Por lo tanto, el control financiero eficiente influye en grado significativo en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Se establece que existe una correlación positiva directa muy alta ($r = 0.895632$) entre el control financiero eficiente y el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana., de este modo se puede establecer que estos resultados apoyan altamente el grado de certeza de la hipótesis en mención.

V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Discusión de Resultados

En este trabajo de investigación, al determinar que existe relación o correlación directa y proporcional; se acepta la hipótesis general alternativa que, determina que existe relación entre la administración financiera y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras; es decir que, cuando la administración de los recursos financieros es eficiente, influirá en grado significativo, en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX) de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

De acuerdo a los resultados encontrados, se observó una correlación positiva directa alta del 87.1993% entre la administración financiera eficiente y el desarrollo empresarial de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana; de este modo se pudo determinar que estos resultados apoyan altamente el grado de certeza de la hipótesis general. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de la investigación (hipótesis alterna).

Estos resultados guardan relación con lo hallado por Porras (2021) en su investigación “La Eficiencia Financiera en Empresas Exportadoras a través del Método Combinando de Análisis de Conglomerados y Análisis discriminante Multivariado”; quien concluye que la eficiencia financiera en las empresas exportadoras se relacionaba con un mejor uso de recursos financieros y el rendimiento de utilidades; del mismo modo que, Zavala (2020) en su investigación “Desempeño Exportador de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras de la Industria de Autopartes del Estado de Guanajuato, México”; de esa manera se obtuvo resultados, determinando que la capacidad de organización empresarial es de mayor grado de importancia, en el desempeño, de acuerdo a los instrumentos de encuestas aplicadas a las empresas. Asimismo, se recomienda a los directivos de las empresas de autopartes, tener

muy en cuenta el liderazgo de los directivos, las inversiones en el largo plazo y su competitividad internacional, todo ello para conocer los indicadores y evaluar el desempeño de las exportaciones.

De la misma forma, Paredes (2021), quien en su investigación “Gestión de Producción y el Desarrollo de las Pequeñas Empresas Textiles de Riobamba”; la investigación tiene como objetivo determinar la relación que existe entre la gestión de producción y el desarrollo de las pequeñas empresas textiles, dimensionando la gestión de producción en planificación, presupuestos y tecnología. Concluye que los pequeños empresarios de Riobamba asocian el uso de tecnología productiva y de telecomunicaciones; es decir que lo relaciona con el crecimiento económico. Sin embargo, Alvarado (2021), en su investigación “Cultura Exportadora en el Desempeño Exportador de las Agroexportadoras de Espárragos de la Región La Libertad 2020”; concluye que el nivel de la cultura exportadora es alto, es decir el 92.3% de las empresas agroexportadoras, estas deben tener actitudes, valores y comportamientos que conllevan a considerar a la actividad exportadora es fundamental para el desarrollo de la empresa exportadora.

En relación con ello, se estudió la teoría de Gitman (2014) quien afirma que, la administración financiera es eficiente cuando, asigna los recursos financieros para su mejor gestión y aprovecharlos en mejor, aplicando en el capital de trabajo y los bienes de capital y de ese modo disponer de una adecuada liquidez y solvencia financiera que permita a las empresas realizar sus actividades económicas sin mayores dificultades.

La administración financiera es aquella actividad relacionada con las finanzas de las personas y las empresas, relacionadas con los objetivos y misión de las personas. La administración financiera; es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar los recursos financieros, para el logro de los propósitos de la empresa. Asimismo, la teoría de Van Horne y Wachowicz (2016), los autores afirman que, la administración financiera se fundamenta en la

misión que deben tener los directivos concientizados en la toma de decisiones; enfocados a los cambios de las situaciones internacionales, las que resulta imprescindibles al gobierno corporativo, la ética, la globalización financiera y las alianzas estratégicas, dadas la condición de crisis que algunas empresas han enfrentado. Según los autores, en la administración financiera, la toma de decisiones, tiene tres áreas más importantes: las decisiones de Inversión; las decisiones de financiamiento y la administración de bienes.

De los resultados obtenidos del primer objetivo específico; se consideró establecer la manera que la planeación y organización de los recursos financieros, influyen de grado significativo en el desarrollo de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

En los resultados encontrados, se observó una correlación positiva directa alta del 62.579 % entre la planeación y organización de los recursos financieros y el desarrollo empresarial de las PYMEX de productos no tradicionales; de este modo se puede establecer que estos resultados apoyan altamente el grado de certeza de la hipótesis específica. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis específica de la investigación, la que sostiene, que existe una relación entre la planeación y organización financiera; y, el desarrollo de las PYMEX.

Los resultados de la presente investigación coinciden con lo obtenido por Campoverde (2018), en su investigación “Orientación Emprendedora y Capacidad de Absorción como Determinantes del Desempeño Exportador de Pymes: caso Ecuador”; los resultados demuestran que la orientación emprendedora tiene una mayor influencia que la capacidad de absorción en el logro de altos niveles de desempeño financiero y estratégico exportador de las Pymes ecuatorianas; sin embargo Albertoni (2019) en su investigación “La Preferencia de Política Comercial y la Estrategia de Internacionalización de la Empresa Exportadora Uruguay”; esta investigación aporta algunos elementos como: los efectos de las redes de

apoyo en la toma de decisiones empresariales; la pertenencia de la empresa a instituciones concretas y la colaboración entre ellas para contar con una mejor información las que contribuyen a reducir la incertidumbre de los mercados internacionales.

En relación con ello, se estudió la teoría de los autores Ross, et al (2018) quienes sostienen que, la administración financiera se encarga de la forma como la gerencia empresarial logra planificar, organizar, dirigir, coordinar, liderar y controlar los flujos de dinero de entrada y salida de las empresas en cualquier giro que lleven a cabo.

De los resultados obtenidos del segundo objetivo específico; se consideró que determinar el modo que la dirección y coordinación de los recursos financieros, influyen de grado significativo en el desarrollo de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

En los resultados encontrados, se observó una correlación positiva directa alta del 70.334 % entre la dirección y coordinación de los recursos financieros y el desarrollo empresarial de las PYMEX de productos no tradicionales; de este modo se puede establecer que estos resultados apoyan altamente el grado de certeza de la hipótesis específica. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis específica de la investigación, la que sostiene, que existe una relación entre la dirección y coordinación financiera; y, el desarrollo de las PYMEX.

Los resultados de la presente investigación coinciden con lo obtenido por Milla (2016), en su investigación “Propuesta de un Modelo Sistemático para Mejorar la Competitividad de la MIPYME en México”. Esta investigación concluye que las políticas meta no han contribuido en forma importante para generar competitividad en la PYME en Querétaro. Así como en la microempresa, la política meta ha impactado fuertemente en forma negativa y la

pobreza no se ha erradicado, la desigualdad no ha disminuido y muchas Microempresas sobreviven en Querétaro de México.

Las acciones en las finanzas empresariales se llevan a cabo en forma coordinada y en todos los niveles de las empresas. El área financiera de las empresas trabaja en forma muy estrecha con la gerencia general de las empresas. El área financiera de las empresas igualmente coordina con el área de logística, marketing, ventas, presupuesto, contabilidad, etc. quienes encontraron que la dirección y la coordinación de los recursos financieros, son factores importantes que influyen en el desarrollo de las PYMEX. Por otro lado, Ariza (2019) en su investigación “Factores que tienen relación en la Internacionalización de las Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras del Sector Metalmeccánico de Lima-Perú”; sostiene que innovación tecnológica, gestión de inteligencia de mercado, conocer el mercado internacional y la estrategia empresarial; dichos factores tienen una relación importante en el proceso de internacionalización de las empresas.

En relación con ello, se estudió la teoría de los autores Robbins y Coulter (2018) afirman que, las acciones en las finanzas empresariales se llevan a cabo en forma coordinada y en todos los niveles de las empresas. El área financiera de las empresas trabaja en forma muy estrecha con la gerencia general de las empresas. El área financiera de las empresas igualmente coordina con el área de logística, marketing, ventas, presupuesto, contabilidad, etc.

De los resultados obtenidos del tercer objetivo específico; se consideró que establecer la manera que las decisiones de inversión y el financiamiento de los recursos financieros, influyen de grado significativo en el desarrollo de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

En los resultados encontrados, se observó una correlación positiva directa alta del 85.744 % entre las decisiones de inversión y financiamiento de los recursos financieros; y, el

desarrollo empresarial de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana; de este modo se puede establecer que estos resultados apoyan altamente el grado de certeza de la hipótesis específica. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis específica de la investigación, la que sostiene, que existe una relación entre las decisiones de inversión y el financiamiento de los recursos financieros; y, el desarrollo de las PYMEX.

Los resultados, coinciden con lo obtenido por Campoverde (2018), en su investigación “Orientación Emprendedora y Capacidad de Absorción como Determinantes del Desempeño Exportador de Pymes: caso Ecuador”. La encuesta fue aplicada a 200 pymes exportadoras, las cuales son representativas a la población con un nivel de confianza de 95% y, quien encontró que las decisiones de inversión y el financiamiento de los recursos financieros, es un factor importante que influyen en el desarrollo de las PYMEX. Sin embargo Chancay (2018), en su investigación “La Responsabilidad Social Corporativa de las Empresas Exportadoras de Pescado y su Influencia en el Desarrollo Urbano de la Ciudad de Manta-Ecuador”, los resultados principales a los que se llegó la investigación han permitido establecer y alcanzar un nivel alto de responsabilidad social corporativa; en consecuencia, se ha establecido que el buen nivel de responsabilidad social corporativa de las empresas exportadoras de pescado, influye favorablemente en el desarrollo urbano de la ciudad de Manta del Ecuador.

En relación con ello, se estudió la teoría de los autores, Van Horne y Wachowicz (2016) afirman que, la administración financiera se fundamenta en el visión que deben tener los directivos concientizados en la toma de decisiones; enfocados a los cambios de las situaciones internacionales. En la administración financiera, la toma de decisiones, tiene tres áreas más importantes: decisiones de Inversión; decisiones de financiamiento y la administración de bienes.

De los resultados obtenidos del cuarto objetivo específico; se consideró que determinar la forma que las decisiones de rentabilidad y los riesgos en los recursos financieros, influyen

de grado significativo en el desarrollo de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

En los resultados encontrados, se observó una correlación positiva directa alta del 83.246 % entre las decisiones de rentabilidad y los riesgos de los recursos financieros y el desarrollo empresarial de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana; de este modo se puede establecer que estos resultados apoyan altamente el grado de certeza de la hipótesis específica. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de la investigación, la que sostiene, que existe una relación entre las decisiones de rentabilidad y los riesgos financieros; y, el desarrollo de las PYMEX.

Los resultados de la presente investigación coinciden con lo obtenido por Zúñiga (2022), en su investigación “Planeamiento Estratégico y Competitividad en la Rentabilidad Financiera de las Micro y pequeñas empresas de Chimbote, 2021”; quien, en su estudio, concluye que la rentabilidad financiera, está en función o depende de la formulación, implementación y evaluación de estrategias, de la innovación para la competitividad, del acceso a los mercados, de la articulación productiva y el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas exportadoras y en general; que la planeación y la organización de los recursos financieros, es un factor importante que influyen en el desarrollo de las PYMEX, quienes encontraron que las decisiones de rentabilidad y los riesgos de los recursos financieros, es un factor importante que influyen en el desarrollo de las PYMEX.

En relación con ello, se estudió la teoría de Durán (2014), quien sostiene que, la administración financiera es una combinación de las finanzas y la administración a favor de las empresas, que utiliza la planeación, organización, dirección, coordinación y control, pero en el manejo de los recursos financieros de las empresas provenientes de todas las fuentes respectivas. Al respecto el dinero tiene que planificarse, organizarse, dirigirse y controlarse de

tal modo que las empresas puedan llevar a cabo sus actividades en las mejores condiciones financieras.

De los resultados obtenidos del quinto objetivo específico; se consideró que establecer el modo que el control financiero eficiente, de los recursos influyen de grado significativo en el desarrollo de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

En los resultados encontrados, se observó una correlación positiva directa alta del 89.563 % entre el control financiero eficiente y el desarrollo empresarial de las finanzas y el desarrollo empresarial de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana; de este modo se puede establecer que estos resultados apoyan altamente el grado de certeza de la hipótesis específica. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de la investigación, la que sostiene, que existe una relación entre el control financiero eficiente; y, el desarrollo de las PYMEX.

Los resultados de la presente investigación coinciden con lo obtenido por Del Castillo (2017) en su investigación “Capital Intelectual y Exportación: un análisis desde la perspectiva del conocimiento y del contexto”, quien encontró que el control financiero de los recursos, es un factor importante que influyen en el desarrollo de las PYMEX.

En relación con ello, se estudió la teoría de los autores Robbins y Coulter (2018) quienes afirman que, las actividades importantes de control eficiente de las finanzas son las siguientes: a) Comparar los resultados financieros con los planes generales; b) Evaluar los resultados financieros contra los estándares de desempeño; c) Idear los medios efectivos para medir las operaciones financieras; d) Comunicar cuales son los medios de medición de las finanzas empresariales; e) Transferir datos detallados de manera que muestren las comparaciones y las variaciones financieras; f) Sugerir las acciones financieras correctivas cuando sean necesarias; g) Informar a los miembros responsables de las interpretaciones de las

finanzas empresariales; h) Ajustar el control a la luz de los resultados del control de las finanzas empresariales.

De los antecedentes y sus coincidencias con la presente investigación evidencian que la administración eficiente de los recursos financieros, influyen en el desarrollo de las Pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX) de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Es necesario e innegable mencionar que el avance y generación de nuevos conocimientos se sustente en investigaciones anteriores; pero la exigencia que todas las referencias o fuentes de consulta tengan la antigüedad de cinco o menos años, constituyen una limitante, en las publicaciones científicas, especialmente en la elaboración de tesis, es una práctica sin sustento y negativa para quienes desarrollan investigación innovadora o en campos donde las publicaciones clasificadas son escasas.

Es de imperiosa necesidad que se continúe investigando sobre el desarrollo competitivo de las PYMEX del país. Para dar el valor real de estos hallazgos encontrados en la investigación; sería recomendable que las futuras investigaciones, aborden los demás factores o recursos de las ciencias empresariales, que tengan relación directa con la gestión y la administración eficiente de los recursos financieros, como son:

¿Por qué es importante el financiamiento de los costos de exportación de las Pymex? ¿Por qué es importante la capacitación en gestión financiera del capital humano en las Pymex? ¿Cuál es el grado de tecnología a emplear en el uso de los recursos financieros de las Pymex? ¿Cuáles son las estrategias financieras empresariales, para la competitividad de las Pymex? ¿Qué importancia tiene la gestión estratégica de recursos financieros para las Pymex? ¿Por qué es esencial la rentabilidad para el desarrollo competitivo de las Pymex en el Perú? ¿Cómo maximizar beneficios y minimizar los costos de los recursos financieros en las Pymex?

El aporte de esta investigación frente a otras; es concientizar y sensibilizar a los dueños, a los gerentes de línea y la alta dirección de las PYMEX; y, al propio Estado peruano, que debe, promover y fomentar las exportaciones del sector Pyme exportador; promover la capacitación de sus recursos humanos, el financiamiento, la tecnología, la innovación, la investigación de mercados, etc. También fortalecerlos con políticas pro exportadoras y políticas crediticias favorables; de tal forma, este sector empresarial importante; desarrollen y se conviertan en grandes empresas; los cuales constituyan la “piedra angular” y el potencial empresarial exportadora, para el desarrollo competitivo de la Economía del país.

VI. CONCLUSIONES

Del análisis y discusión de resultados de esta tesis, se ha llegado a las conclusiones siguientes:

- 6.1 Se determina que, de acuerdo al resultado de la hipótesis general, se confirma que hay una **correlación positiva muy alta del 87.199 %** entre la administración financiera eficiente y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras. Se concluye, que la administración financiera eficiente influye significativamente, en el desarrollo de las PYMEX. Entonces, la administración financiera, tiene gran importancia en asignar y racionalizar los recursos financieros; y, en tomar decisiones financieras eficaces; de inversión y financiamiento; de rentabilidad y de riesgos financieros; los que influyen significativamente en el desarrollo competitivo de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- 6.2 Se establece que, de acuerdo al resultado de la hipótesis específica, se confirma que hay una correlación positiva alta, entre la planeación y organización de las finanzas; y, el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras. Se concluye que, la planeación y organización de los recursos financieros influyen significativamente, en el desarrollo competitivo de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- 6.3 Se determina que, de acuerdo al resultado de la hipótesis específica, se confirma que hay una correlación positiva alta, entre la dirección y coordinación en las finanzas; y, el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras. Se concluye que, la dirección y coordinación de las finanzas en todas las áreas de la empresa influyen significativamente, en el desarrollo competitivo de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

- 6.4 Se determina que, de acuerdo al resultado de la hipótesis específica, se confirma que hay una correlación positiva muy alta, entre las decisiones de inversión y financiamiento; y, el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras. Se concluye que, las decisiones de inversión y financiamiento, en condiciones favorables; influyen significativamente, en el desarrollo competitivo de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- 6.5 Se determina que, de acuerdo al análisis de la hipótesis específica, se confirma que hay una correlación positiva muy alta, entre las decisiones de rentabilidad y financiamiento; y, el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras. Se concluye que, las decisiones de rentabilidad y riesgos en las finanzas, en condiciones favorables; influyen significativamente, en el desarrollo competitivo de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.
- 6.6 Finalmente, se establece que, de acuerdo al análisis de la hipótesis específica, se confirma que hay una correlación positiva muy alta, entre el control financiero eficiente y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras. Entonces, se concluye que, el control financiero en condiciones de eficacia y eficiencia, en el movimiento y la ejecución de los recursos financieros; influye significativamente, en el desarrollo competitivo de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

VII. RECOMENDACIONES

Del análisis, discusiones y conclusiones de esta tesis, me permito recomendar lo siguiente:

- 7.1 Es imperiosa la necesidad de administrar los recursos financieros, asignando y racionalizando eficientemente; es decir deben ser planeados, organizados, dirigidos, coordinados y controlados la ejecución de los recursos financieros. Buscando, maximizar las ganancias, la rentabilidad y el beneficio de sus recursos; y, por otro lado, minimizando sus costos y gastos financieros y económicos. Los que permitirán indudablemente en grado significativo, el desarrollo competitivo de las PYMEX de productos no tradicionales.
- 7.2 Priorizar, la planeación del presupuesto financiero y la organización de los responsables de las operaciones financieras; los cuales contribuyen significativamente en el manejo eficiente de los recursos financieros de la gestión. Los que permitirán indudablemente en grado significativo en el desarrollo competitivo de las PYMEX de productos no tradicionales.
- 7.3 Asignar responsabilidades, en la dirección del personal involucrado y la coordinación que debe darse en todas las áreas empresariales, lo cual influirá, en la gestión financiera eficiente de los recursos financieros. Los que permitirán indudablemente en grado significativo en el desarrollo competitivo de las PYMEX de productos no tradicionales.
- 7.4 Analizar las alternativas, para la toma de decisiones de las inversiones, buscando rentabilidad; y el financiamiento debe ser a costos favorables y oportunos; los que inciden en el manejo eficiente de los recursos financieros de la gestión. Los cuales permitirán indudablemente en grado significativo en el desarrollo competitivo de las PYMEX de productos no tradicionales.

- 7.5 Priorizar, el análisis de la rentabilidad de la inversión, que debe ser estimada y previsible; y los riesgos financieros, deben ser controlados y se eviten; los que inciden en el manejo eficiente de los recursos financieros de la gestión. Los que permitirán indudablemente en grado significativo en el desarrollo competitivo de las PYMEX de productos no tradicionales.
- 7.6 Recomendación final, dar la mayor prioridad, en el control efectivo de los recursos financieros; lo que impacta, en el manejo eficaz del movimiento diario de los flujos de ingresos y egresos del efectivo (dinero y cuasi-dinero) y equivalente de efectivo (inversiones, letras, pagarés, etc.). Lo que permitirá indudablemente en grado significativo en el desarrollo competitivo de las PYMEX de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

VIII. REFERENCIAS

Referencias bibliográficas

Albertoni Gómez, N.D. (2019). *La preferencia de política comercial y la estrategia de internacionalización de la empresa exportadora uruguaya* [Tesis Doctoral, Pontificia Universidad Católica Argentina, Buenos Aires]. Repositorio PUCA. Obtenido de:

<https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/10254/1/preferencia-politica-comercial-estrategia.pdf>

Alvarado Espinoza, J.O. (2021). *Cultura exportadora en el desempeño exportador de las agroexportadoras de espárragos de la Región La Libertad 2020* [Tesis Doctoral, Universidad César Vallejo, Trujillo-Perú]. Repositorio UCV. Obtenido de:

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/55706/Alvarado_EJO-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ariza Ricaldi, P.J. (2019). *Factores que tienen relación en la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas exportadoras del sector Metal-Mecánico de Lima, Perú* [Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Nuevo León, México]. Repositorio UANL.

Obtenido de: <http://eprints.uanl.mx/18484/1/1080289209.pdf>

Arranz, A. y Acinas, J. (2016). *Finanzas*. Editorial Donostiarra.

Bahamonde Espejo, H. (2016). *Tributación y administración empresarial*. Editorial San Marcos.

Bernal Rojas, J. (2018). *Impuestos*. Editorial Santo Domingo.

Campoverde R.E. (2018). *Orientación emprendedora y capacidad de absorción como determinantes del desempeño exportador de Pymes: caso Ecuador* [Tesis Doctoral, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima]. Repositorio PUCP. Obtenido de:

https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/12574/CAMPOV_ERDE_EMPRENDEDORA_PYMES_ECUADOR.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cajavilca Lagos, W.O. (2018). *Ventajas competitivas y competitividad empresarial en las empresas exportadoras peruanas, 2006-2017* [Tesis Doctoral, Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima-Perú]. Repositorio UNFV. Obtenido de:

<https://repositorio.unfv.edu.pe/bitstream/handle/UNFV/2781/CAJAVILCA%20LAGOS%20%20WILDER%20%20OSWALDO-DOCTORADO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cerro Ruiz, S. R. (2017). *Factores endógenos y exógenos determinantes en la propuesta de un modelo de asociatividad empresarial colectiva con fines de exportación para las micro y pequeñas empresas (MYPE) productoras de pisco con denominación de origen (D.O.) de Tacna* [Tesis Doctoral, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, Tacna-Perú]. Repositorio UNJBG Obtenido de:

http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/3557/50_2017_cerro_ruiz_sr_espg_doctorado_administracion.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chancay Cedeño, A.B. (2018). *La responsabilidad social corporativa de las empresas exportadoras de pescado, y su influencia en el desarrollo urbano de la ciudad de Manta-Ecuador* [Tesis Doctoral, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima-Perú]. Repositorio UNMSM. Obtenido de:

https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/7849/Chancay_ca.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Chang, R. (2014). *Finanzas corporativas*. Ediciones Pirámide.

Comex Perú. (30 de abril de 2021). Mypes concentran el 79% del total de Empresas Exportadoras. Asociación de comercio exterior.

<https://www.comexperu.org.pe/articulo/mypes-concentran-el-79-del-total-de-empresas-exportadoras>

Cutipa Limache, A.M. (2021). *Modelo de análisis de innovación para la competitividad en micro y pequeñas empresas exportadores de artesanía textil en el sur del Perú* [Tesis Doctoral, Universidad Nacional del Altiplano, Puno-Perú]. Repositorio UNAP. Obtenido de:

http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/16814/Alberto_Magno_Cutipa_Limache.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Del Castillo Guardamino, C.A. (2017). *Capital intelectual y exportación: un análisis desde la perspectiva del conocimiento y del contexto* [Tesis Doctoral, Universidad Carlos III de Madrid, España]. Repositorio UC3. Obtenido de:

https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/25507/Tesis_Carlos_delCastillo_%20Guardamino_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Díaz Garay, B. (2018). *Calidad total en la empresa peruana*. Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.

Durán Herrera, J. (2014). *Decisiones financieras empresariales*. Pirámide.

Fernández Aguilar, J. (11 de diciembre de 2020). Ratio de eficiencia. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/ratio-de-eficiencia.html#:~:text=La%20ratio%20de%20eficiencia%20mide,productividad%20relativa%20de%20una%20empresa>.

Flores Soria, J. (2019). *Contabilidad Gerencial. Contabilidad de gestión empresarial. Teoría y práctica*. Editorial. CECOF Asesores EIRL.

Flores Soria, J. (2016). *Gestión Financiera*. Editorial CECOF Asesores EIRL.

Gitman, L. (2016). *Principios de Administración Financiera* (Edición 14^o). Editorial Pearson Educación.

Herz Gherzi, J. (2018). *Apuntes de contabilidad financiera* (3^a ed.). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas SAC.

<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622966/Apuntes%20de%20contabilidad%20financiera%20%5bCap%c3%adtulo%20I%5d.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Johnson, G. y Scholes, K. (2015). *Dirección Estratégica*. [Version PDF]. Recuperado de

https://www.ecotec.edu.ec/material/material_2017D_ADM475_11_73253.pdf

Koontz, H., Weihrich, H. y Cannice, M. (2016). *Administración: una perspectiva global y empresarial*. [Versión PDF]. Recuperada de

https://frh.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/22766/mod_resource/content/1/Administracion_una_perspectiva_global_y_empresarial_Koontz.pdf

Mascareñas, J. (2019). *Finanzas corporativas*. [Versión PDF]. Recuperado de

<http://www.juanmascarenas.eu/monograf.htm>

Milla Toro, S.O. (2016). *Propuesta de un modelo sistemático para mejorar la competitividad de la MIPYME en México* [Tesis Doctoral, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio UNAM. Obtenido de:

https://renati.sunedu.gob.pe/bitstream/sunedu/893379/1/Milla_Toro_SO.pdf

Paredes Gavilanez, J.G. (2021). *Gestión de producción y el desarrollo de las pequeñas empresas textiles de Riobamba* [Tesis Doctoral, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú]. Repositorio UNMSM. Obtenido de:

<https://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/20.500.12672/16645?show=full>

Pérez Rivero, C. A. (2014). *Organización y Administración de empresas: organización, dirección y control*. Notas técnicas universitarias. 43 p.

Pérez Rivero, C. A. (2014). *Organización y Administración de empresas: la planificación*. Notas técnicas universitarias. 56 p.

Porras Tenorio, M. A. (2021). *La eficiencia financiera en empresas exportadoras a través del método combinando de análisis de conglomerados y análisis discriminante multivariado*. [Tesis de Magíster, Universidad Técnica de Ambato, Ecuador]. Repositorio Institucional UTA. Obtenido de:

<https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/33727/1/T5150M.pdf>

Promperú. (s.f.). *Costos de exportación*. Exportando con Exporberto, pp 01-24.

<https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/4106/COSTOS%20DE%20EXPORTACION%20C3%93N.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Robbins, S. P. y Coulter M. (2018). *Administración*. [Versión PDF]. Recuperado de

<https://es.scribd.com/document/525701512/ROBBINSAdministracion-Robbins-Coulter-13e>

Rodríguez Valencia, J. (2018). *Cómo aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresas*. [Versión PDF]. Recuperado de

https://issuu.com/cengagelatam/docs/rodriguez_valencia

Ross, S., Westerfield, R., Jordan, B. y Jaffe, J. (2018). *Finanzas Corporativas*. [Versión PDF]. Recuperado de

https://www.ecotec.edu.ec/material/material_2018A_FIN331_01_83918.pdf

Serrano Orellana, B.J. (2021). *Capital intelectual y actividad exportadora de la empresa* [Tesis Doctoral, Universidad de la Coruña, España]. Repositorio UCE. Obtenido de:

https://ruc.udc.es/dspace/bitstream/handle/2183/30654/SerranoOrellana_BillJonathan_TD_2021.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Valero Córdova G. M. (2019). *Influencia de la competitividad y el capital tecnológico, en la internacionalización de las empresas exportadoras de Bucaramanga y su área metropolitana-Colombia* [Tesis Doctoral, Universidad Politécnica de Valencia, España]. Repositorio de UPV. Obtenido de:

<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/140312/Valero%20-%20INFLUENCIA%20DE%20LA%20COMPETITIVIDAD%20Y%20EL%20CAPITAL%20TECNOLOGICO%2C%20EN%20LA%20INTERNACIONALIZACION%20DE...pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Van Horne, J. (2014). *Administración financiera*. Mc Graw Hill.

Van Horne, J. y Wachowicz, J. (2016). *Fundamentos de Administración Financiera* (13^o Edic.). Editorial Pearson Educación de México S.A. de C.V.

Zavala Tapia, A. (2020). *Desempeño exportador de las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras de la industria de autopartes del Estado de Guanajuato, México* [Tesis Doctoral, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia]. Repositorio de UMSNH. Obtenido de:

http://bibliotecavirtual.dgb.umich.mx:8083/xmlui/bitstream/handle/DGB_UMICH/2620/ININEE-D-2020-0549.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Zúñiga Abregú, R. R. (2022). *Planeamiento estratégico y competitividad en la rentabilidad financiera de las micro y pequeñas empresas de Chimbote, 2021* [Tesis Doctoral, Universidad César Vallejo, Perú]. Repositorio UCV. Obtenido de:

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/85653/Z%c3%ba%c3%b1iga_ARR-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

IX. ANEXOS

Anexo A: Matriz de Consistencia

“ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EFICIENTE Y SU EFECTO EN EL DESARROLLO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LIMA METROPOLITANA, Período 2018-2021”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	MÉTODO
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿De qué manera la administración financiera eficiente influye en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <p>1) ¿De qué forma la planeación y organización de las finanzas podrán influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?</p> <p>2) ¿De qué modo la dirección y coordinación de las finanzas en todas las áreas empresariales podrá influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?</p> <p>3) ¿De qué manera las decisiones de inversión y financiamiento de los recursos podrán influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?</p> <p>4) ¿De qué forma las decisiones de rentabilidad y riesgos en las finanzas podrán influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?</p> <p>5) ¿De qué modo el control financiero eficiente podrá influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar la manera que, la administración financiera eficiente influye en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>1) Establecer la manera de que, la planeación y organización de las finanzas puedan influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.</p> <p>2) Determinar el modo de que, la dirección y coordinación de las finanzas en todas las áreas empresariales pueda influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.</p> <p>3) Establecer la manera que, las decisiones de inversión y financiamiento de los recursos puedan influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.</p> <p>4) Determinar la forma de que, las decisiones de rentabilidad y riesgos en las finanzas puedan influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.</p> <p>5) Establecer el modo de que, el control financiero eficiente pueda influir en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>La administración financiera eficiente influye en grado significativo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</p> <p>1) La planeación y organización de las finanzas influyen en grado significativo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.</p> <p>2) La dirección y coordinación de las finanzas en todas las áreas empresariales influye en grado significativo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.</p> <p>3) Las decisiones de inversión y financiamiento de los recursos, influyen en grado significativo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.</p> <p>4) Las decisiones de rentabilidad y riesgos en las finanzas, influyen en grado significativo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.</p> <p>5) El control financiero eficiente, influye en grado significativo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.</p>	<p>VARIABLE 1: ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EFICIENTE</p> <p>DIMENSIONES:</p> <p>V1.1. Planeación y organización de las finanzas</p> <p>V1.2. Dirección y coordinación de las finanzas</p> <p>V1.3. Decisiones de inversión y financiamiento de los recursos</p> <p>V1.4. Decisiones de rentabilidad y riesgos en la finanza</p> <p>V1.5. Control financiero eficiente</p> <p>VARIABLE 2: DESARROLLO PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS</p> <p>DIMENSIONES:</p> <p>V2.1. Economía y eficiencia empresarial</p> <p>V2.2. Productividad empresarial</p> <p>V2.3. Mejora continua empresarial</p> <p>V2.4. Efectividad empresarial</p> <p>V2.5. Competitividad empresarial</p> <p>VARIABLE 3:</p> <p>V3. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LIMA METROPOLITANA</p>	<p>Esta investigación es de tipo básica, por la utilidad de los aportes al conocimiento teórico científico. Y es de nivel DESCRIPTIVO-CORRELACIONAL. El diseño que se aplicó es No experimental.</p> <p>El enfoque de la investigación, es cuantitativo. En esta investigación se utilizará los siguientes métodos: Descriptivo, Inductivo, Deductivo</p> <p>La población de la investigación estará conformada por 135 empresas. La muestra estará compuesta por 100 empresas</p> <p>Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico. Las unidades de análisis serán los propietarios, administradores y gerentes.</p> <p>Las técnicas de recolección de datos que se utilizarán son las siguientes: encuestas; toma de información y análisis documental.</p> <p>Los instrumentos de recolección de datos que se utilizarán serán los siguientes: cuestionarios online, documentos de archivos y guías de análisis documental.</p> <p>Se aplicarán las siguientes técnicas de procesamiento de datos: ordenamiento y clasificación; registro manual; proceso computarizado con Excel; proceso computarizado con SPSS.</p> <p>Se aplicarán las siguientes técnicas de análisis: análisis documental; indagación; conciliación de datos; tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes; y la comprensión de gráficos.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Anexo B: Instrumento de la encuesta

Instrucciones generales:

Esta encuesta es personal y anónima, está dirigida a personal relacionado con las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Agradezco dar su respuesta con la mayor transparencia y veracidad a las diversas preguntas del cuestionario, todo lo cual permitirá tener un acercamiento científico a la realidad concreta de la administración financiera eficiente para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana.

Para contestar considere lo siguiente:

1= Nunca

2= Casi Nunca

3= A Veces

4= Casi Siempre

5= Siempre

Anexo C: Instrumento de investigación: Cuestionario

CUESTIONARIO DE ENCUESTA

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EFICIENTE Y SU EFECTO EN EL
DESARROLLO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE
PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LIMA METROPOLITANA, Período 2018-2021

N. º	PREGUNTA	1	2	3	4	5
	VARIABLE INDEPENDIENTE: ADMNISTRACIÓN FINANCIERA EFICIENTE					
1	¿Considera usted que la administración financiera procura la racionalización de los recursos financieros para utilizarlos ventajosamente en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?					
	DIMENSIÓN: PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LAS FINANZAS					
2	¿Estima usted que el plan operativo es la herramienta básica para la planeación de las finanzas de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?					
3	¿Considera usted que el manual de organización del área de finanzas facilitará los elementos necesarios para el manejo adecuado de los recursos financieros de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?					
	DIMENSIÓN: COORDINACIÓN CON TODAS LAS ÁREAS EMPRESARIALES					
4	¿Estima usted que el área de finanzas debe llevar a cabo una adecuada coordinación con la gerencia de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?					
5	¿Considera usted que el área de finanzas deberá coordinar con las áreas organizacionales de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?					
	DIMENSIÓN: DECISIONES DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO					
6	¿Estima usted que el plan de inversiones será una herramienta adecuada para las decisiones de inversión de las pequeñas y					

	medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
7	¿Considera usted que el plan de financiamiento será de mucha ayuda a la hora de tomar decisiones de financiamiento interno y externo en las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
	DIMENSIÓN: DECISIONES DE RENTABILIDAD Y SOBRE RIESGOS				
8	¿Estima usted que las decisiones de rentabilidad conducen a lograr la mayor rentabilidad de las inversiones de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
9	¿Considera usted que las decisiones sobre riesgos serán de ayuda para reducir el riesgo no sistemático de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
	DIMENSIÓN: CONTROL EFICIENTE DE LAS FINANZAS				
10	¿Estima usted que el control simultáneo de las transacciones financieras facilitará el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
11	¿Considera usted que el control posterior de las transacciones financieras facilitará el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
	VARIABLE DEPENDIENTE: DESARROLLO EMPRESARIAL				
1 2	¿Estima usted que el desarrollo empresarial es la culminación de un proceso que pueden lograr las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
	DIMENSIÓN: ECONOMÍA Y EFICIENCIA EMPRESARIAL				
1 3	¿Considera usted que en términos de economía empresarial se tendrá en cuenta los costos y beneficios de las transacciones de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
1 4	¿Estima usted que en términos de economía empresarial lo que se procura es la racionalización de los recursos de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				

	DIMENSIÓN: PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL				
1 5	¿Considera usted que la mayor productividad laboral facilitará el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
1 6	¿Estima usted que la mayor productividad empresarial facilitará el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
	DIMENSIÓN: MEJORA CONTINUA EMPRESARIAL				
1 7	¿Considera usted que la creatividad e innovación de los recursos, actividades y procesos facilitará la mejora continua y por ende el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
1 8	¿Estima usted que en términos de mejora continua se busca reducir los costos y gastos de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
	DIMENSIÓN: EFECTIVIDAD EMPRESARIAL				
1 9	¿Considera usted que el logro de las metas empresariales es parte de la efectividad de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
2 0	¿Estima usted que el logro de los objetivos empresariales conduce a la efectividad empresarial y a su vez al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
	DIMENSIÓN: COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL				
2 1	¿Considera usted que la mejora de las competencias empresariales facilita la competitividad de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana?				
2 2	¿Estima usted que las pequeñas y medianas empresas exportadoras de productos no tradicionales de Lima Metropolitana deben abocarse en forma permanente a la generación de valor?				

Anexo D: Interpretación del coeficiente de correlación de Pearson

RANGO DEL COEFICIENTE r	SIGNIFICADO
-1	Correlación negativa perfecta
-0,8 a -0,99	Correlación negativa muy alta
-0,6 a -0,79	Correlación negativa alta
-0,4 a -0,59	Correlación negativa moderada
-0,2 a -0,39	Correlación negativa baja
-0,01 a -0,19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0,01 a 0,19	Correlación positiva muy baja
0,2 a 0,39	Correlación positiva baja
0,4 a 0,59	Correlación positiva moderada
0,6 a 0,79	Correlación positiva alta
0,8 a 0,99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva perfecta

Anexo E: Validación de instrumentos

De acuerdo con Hernández, et al. (2012), la validez en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir. En este orden de ideas, Tamayo y Tamayo (1998) considera que validar es determinar cualitativa y/o cuantitativamente un dato.

Esta investigación requirió de un tratamiento científico con el fin de obtener un resultado que pudiera ser apreciado por la comunidad científica como tal. En este caso se utilizará la validez de expertos.

Los instrumentos serán aprobados mediante una consulta con expertos, que están validado por tres profesionales:

- Dr. Domingo Hernández Celis, ORCID (0000-0002-9759-4436)
- Dr. Santiago Saturnino Patricio Aparicio, ORCID (0000-0003-4110-8440)
- Dr. Edwin Collazos Paucar, ORCID (0000-0002-3528-1354)