

**UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**DOCTOR LUIS CLAUDIO CERVANTES LIÑAN**



Tesis

**EFICACIA DE LA GESTION FINANCIERA Y EL  
CRECIMIENTO ECONOMICO DE LAS PEQUEÑAS  
EMPRESAS PROCESADORAS DE QUINUA**

Presentada por:

**Yolanda, Santiago Leiva**

Para optar el Grado Académico de Maestro en:

**Finanzas y Mercados Financieros**

**Lima – Perú**

**2016**

### **Dedicatoria**

A mis queridos padres Leandro y Dionisia por su interminable apoyo en todo momento de mi vida, por sus enseñanzas, consejos y por su eterna paciencia

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios, a mi familia, a mis docentes y a todas aquellas personas que hicieron posible el avance y culminación de la presente tesis.

## ÍNDICE

Dedicatoria.....	2
Agradecimiento.....	3
RESUMEN .....	8
ABSTRACT.....	9

### CAPITULO I:

#### FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Marco Histórico .....	12
1.2. Marco Teórico.....	15
1.2.1. Gestión .....	15
1.2.2. Gestión Estratégica .....	22
1.2.3. Gestión Pública .....	24
1.2.4. Gestión Financiera .....	25
1.2.5. Crecimiento económico.....	28
1.2.6. Teorías de Crecimiento Económico.....	30
1.2.7. Crecimiento económico de las pequeñas empresas .....	39
1.2.8. Desarrollo Económico .....	42
1.2.9. La Empresa, la Gerencia y la Utilización Eficiente de los Recursos. ....	43
1.2.10. Pequeña empresa .....	48
1.2.11. La Pequeña Empresa y la Capacidad de Desarrollo de Nuevos Productos. ..	50
1.2.12. Las Pequeñas empresas y su Importancia en el Desarrollo Regional.....	54
1.2.13. Las Exigencias de Desarrollo Empresarial y las Fuentes de Financiamiento..	57
1.2.14. Importancia de la Quinua en la economía del país .....	62
1.2.15. El cultivo de la quinua en el país.....	63
1.3. Marco Legal.....	65
1.3.1. Constitución Política del Perú.....	65

1.3.2. Ley N° 28015: Ley de Promoción formalización de la micro y pequeña empresa	65
1.4. Investigaciones	71
1.5. Marco Conceptual	73

CAPITULO II:  
EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Planteamiento del Problema	78
2.1.1 Descripción de la Realidad Problemática	78
2.1.1.1 La Quinoa en Perú	80
2.1.1.2 La Cadena Productiva y el Mercado De La Quinoa	82
2.1.2 Antecedentes teóricos	91
2.1.3 Definición del Problema	92
2.1.3.1 Problema General	92
2.1.3.2 Problemas Secundarios	93
2.2 Finalidad y Objetivos de la Investigación	93
2.2.1 Finalidad	93
2.2.2 Objetivo General y Específicos	94
2.2.2.1 Objetivo General	94
2.2.2.2 Objetivos Específicos	94
2.2.3 Delimitación de la Investigación	95
2.2.4 Justificación	95
2.3 Hipótesis y Variables	96
2.3.1 Supuestos Teóricos	96
2.3.2 Hipótesis General y Específicos	99
2.3.2.1 Hipótesis General	99
2.3.2.2 Hipótesis Específicas	99
2.3.3 Variables e Indicadores	100
2.3.3.1 Identificación de las Variables	100

2.3.3.2 Definición Operacional de las Variables .....	101
---	-----

**CAPITULO III:  
METODO, TECNICAS E INSTRUMENTOS**

3.1. Tipo y Nivel de Investigación .....	102
3.1.1. Tipo de Investigación .....	102
3.1.2. Nivel de Investigación .....	103
3.2. Población y Muestra.....	103
3.2.1 Población.....	103
3.2.2. Muestra .....	103
3.3. Método y Diseño de la Investigación.....	104
3.3.1. Método de Investigación .....	104
3.3.2. Diseño de Investigación .....	104
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	105
3.4.1. Técnicas de Recolección de Datos.....	105
3.4.2. Instrumentos.....	106
3.5. Procesamiento de Datos .....	106
3.6. Prueba de la Hipótesis .....	107

**CAPÍTULO IV:  
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

4.1. Presentación y análisis de los resultados.....	108
4.2. Contratación de Hipótesis .....	145
4.3. Discusión de Resultados .....	160

**CAPÍTULO V:  
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

5.1. Conclusiones .....	164
5.2. Recomendaciones.....	165
BIBLIOGRAFÍA.....	166
Anexos.....	173

## RESUMEN

El presente trabajo titulado: "EFICACIA DE LA GESTION FINANCIERA Y EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS PROCESADORAS DE QUINUA", tiene como objetivo determinar la relación de la eficacia de la gestión financiera con el crecimiento económico de las Pequeñas empresas procesadoras de quinua. Este estudio es correlacional de diseño transversal directo; el cual tuvo como muestra de análisis a 25 individuos, quienes representaron cada uno a diferentes empresas ubicada en el área de Lima Metropolitana, dedicadas a procesar quinua, por lo que el presente trabajo fue el resultado de una rigurosa investigación permite brindar el conocimiento que se espera sea beneficiosa para las pequeñas empresas que hoy se encuentran en desventaja en comparación con otros tipos de empresas que cuentan con mayores recursos para poder competir en un mercado globalizado. Enmarcado dentro de la metodología de la investigación científica, nuestro estudio se ajustó con los parámetros de este tipo de investigación, por lo que se le aplicó un instrumento diseñado a partir de las dimensiones e indicadores que forman parte de nuestra variables a la muestra antes mencionada, para el posterior análisis de correlación, el mismo que para nuestro supuesto general, La eficacia de la gestión financiera se relaciona de manera directa y significativa con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua; como resultado de un análisis correlativo a través del método de Ch2 de Pearson, con un índice de, 0,997, con un índice de libertad de - 0,039 puntos con lo que podemos asegurar que el error típico asintótico basado en la hipótesis nula se da en sentido directo, significativo o relevante, con lo que se asegura que la eficacia de la gestión y el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua se encuentran significativamente relacionadas.

Palabras claves: Eficacia, gestión financiera, crecimiento, pequeña empresa, procesadora, abonamiento, comercialización, ingresos.

## **ABSTRACT**

This paper entitled "EFFECTIVENESS OF FINANCIAL MANAGEMENT AND ECONOMIC GROWTH OF SMALL BUSINESSES PROCESSORS QUINUA" aims to determine the relationship of the effectiveness of financial management with economic growth of small processing companies quinoa. This study is correlational direct cross-sectional design; which was to test sample 25 individuals who represented each different companies located in the Lima metropolitan area, dedicated to process quinoa, so this work was the result of a thorough investigation can provide the knowledge expected to be beneficial for small businesses today are at a disadvantage compared to other types of companies with greater resources to compete in a globalized market. Framed within the methodology of scientific research, our study was adjusted with parameters such research, so it is an instrument designed from the dimensions and indicators that are part of our variables was applied to the sample before mentioned, for further correlation analysis, the same as for our general course, the effectiveness of financial management is related directly and significantly to the economic growth of small processing companies quinoa way; as a result of correlative analysis through the method of Ch2 Pearson, with an index, 0.997, with an index of freedom of -0.039 points so that we can ensure that the typical asymptotic error based on the null hypothesis is given in sense direct, meaningful or relevant, which ensures the effectiveness of the management and growth of small processing companies quinoa are significantly related.

Key words: Efficiency, financial management, growth, small business, processing, fertilization, marketing, income.

## INTRODUCCIÓN

La quinua (*Chenopodium quinoa* Willd) es un grano alimenticio originario de los andes peruanos y de la región andina de América del Sur, territorio importante como centro de domesticación de plantas alimenticias, debido a la existencia de microclimas y diferencias altitudinales que dan origen a una diversidad de zonas agroecológicas.

En el Perú la quinua se cultiva en 19 de los 24 departamentos, principalmente en la Sierra y en la Costa, existiendo en la zona andina por lo menos cinco centros de concentración: el Callejón de Huaylas, Junín, Ayacucho, Cusco y el Altiplano de Puno. En la Costa el cultivo ha sido introducido durante los últimos diez años iniciándose en Arequipa y difundiéndose hacia el centro y norte del país.

La producción de quinua favorece a los pequeños agricultores, presentando mercados segmentados, la industrialización no se queda atrás y apertura de oportunidades de exportación a Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, la disminución de los rendimientos por hectárea, que se reducen desde 6.45 qq/ha. a 5.90 qq/ha., analizando hay una relación indirecta aumenta la superficie cultivable disminuye la producción, relacionado al clima, a la falta de uso del desarrollo tecnológico.

Para este efecto la investigación estuvo realizada entre los años 2011 y 2015 en 25 pequeñas empresas en las cuales se evaluaron a un individuo dentro de cada una de ellas, por lo que nuestra investigación surgió de la problemática observada en las Pequeñas empresas que quiso determinar la eficacia de la gestión financiera con relación al crecimiento económico.

En este contexto el presente trabajo se ha dividido en 05 capítulos de la siguiente manera:

En el primer capítulo se describen los fundamentos teóricos que constan del marco histórico, teórico, legal y conceptual; en el segundo capítulo se esboza el problema de investigación, la descripción de la realidad problemática, con definición del problema, objetivos e hipótesis.

En el tercer capítulo se contempló el tipo, nivel, método, diseño y las técnicas utilizadas en la investigación; en el cuarto capítulo ofrecemos la presentación, análisis e interpretación de los resultados, y quinto capítulo se aprecia las conclusiones y recomendaciones, acompañado con su respectiva bibliografía y anexos correspondientes.

En tal sentido esperamos que esta investigación constituya como guía y herramienta de trabajo para que las pequeñas empresas de Lima Metropolitana mejoren su rentabilidad a través de gestión financiera.

## **CAPITULO I:**

### **FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.1. Marco Histórico**

La antigüedad de la domesticación y el inicio de utilización de estos cultivos se pueden situar a por lo menos unos 2 000 a 3 000 años, en razón de su presencia en restos arqueológicos. Especies consideradas como ancestros de *Chenopodium quinoa*, la quinua, son el *Chenopodium hircinum*, *Ch. petiolare* y el *Ch. berlandieri*. La quinua tiene un pariente muy cercano en el huazontle, *Chenopodium nuttaliae* que en el pasado fue cultivado intensamente por los aztecas en México.<sup>1</sup>

La quinua es una planta andina que se originó en los alrededores del lago Titicaca de Perú y Bolivia. La quinua fue cultivada y utilizada por las civilizaciones prehispánicas y reemplazada por los cereales a la llegada de los españoles, a pesar de constituir un alimento básico de la población de ese entonces. La quinua constituía una de las comidas básicas para los antiguos habitantes de los Andes. Cada año, el Inca, en una ceremonia especial, plantaba las primeras semillas de la temporada, los sacerdotes llevando vasijas de oro llenas de quinua se las ofrecían al Dios Sol. Su cultivo

---

<sup>1</sup> Vergara Cobián Agustín (2014) Quinua peruana, “Grano de Oro” que va ganando el paladar del mundo. Pp. 9 1 a Edición-RED LIBRE-Perú 2014-2015

se remonta al Imperio de los Incas desde hace unos 5.000 años. Fue considerado un alimento sagrado, siendo, junto a la papa, la base de la agricultura andina imperial. Se le denomina pseudocereal por que no pertenece a la familia de las gramíneas en la que están los cereales tradicionales, pero debido a su contenido de almidón su uso es el de un cereal. Se lo denomina el "grano de los Incas", conocido también como él, nombre de parca o arrocillo; el Inca Garcilaso de la Vega hace mención en su obra "Los Comentarios Reales" que la Quinoa es "El Tesoro Olvidado De Los Incas". Considerado como el "Cereal Madre" por su importancia pero se tiene vestigios de la existencia ya miles de años antes de los Incas; que indica que fue cultivada desde la época prehispánica (hace 3000 a 5000 años) en los Andes y domesticada en Bolivia, Perú y Ecuador. A raíz de la conquista española, se introdujo a América entre otros cultivos el trigo, por lo cual la quinoa fue desplazada hacia tierras más altas y disminuyó su producción al igual que otros cultivos que tradicionalmente habían venido manejando y consumiendo los nativos. Además, se dice que hay indicios de que los conquistadores descubrieron el alto contenido nutritivo de la quinoa y prohibieron su cultivo para debilitar a la resistencia de los Incas. Es importante indicar que para esa época, la planta de la quinoa en el Ecuador, casi había desaparecido. Su consumo es ancestral en la dieta de la población campesina. Su cultivo fue artesanal en las zonas altas andinas hasta la década de los años 90, en que se produce una importante posibilidad de exportación a los mercados norteamericano y europeo.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> <http://quinuagranonutritivo.blogspot.pe/>

## Domesticación

Antes de su domesticación, la quinua silvestre probablemente se usó por sus hojas y semillas para la alimentación. Una evidencia temprana de su morfología se encuentra en la cerámica de la cultura Tiahuanaco, que representa a la planta de quinua con varias panojas distribuidas a lo largo del tallo, lo que mostraría una de las razas más primitivas de la planta. Desde el punto de vista de su variabilidad genética puede considerarse como una especie oligocéntrica, con centro de origen de amplia distribución y diversificación múltiple. La región andina, especialmente las orillas del Lago Titicaca, muestra la mayor diversidad y variación genética de la quinua.

Durante la domesticación de la quinua, y como producto de la actividad humana, hubo un amplio rango de modificaciones morfológicas. Entre ellas: la condensación de la inflorescencia en el extremo terminal de la planta, el incremento del tamaño de la planta y la semilla, la pérdida de los mecanismos de dispersión de la semilla, así como altos niveles de pigmentación.

Durante la domesticación los pueblos andinos seleccionaron los genotipos por el tipo de uso y por la tolerancia a factores adversos tanto bióticos como abióticos, llegando a obtener las actuales plantas y ecotipos con características diferenciales, tales como las quinuas “chullpi” para sopas, las quinuas “pasankalla” para tostado, las “coytos” para harina, las “reales” para la “pissara” o graneado, la “utusaya” para resistir a la salinidad, las “witullas” y “achachinos” para resistir el frío, las “kcancollas” para resistir la sequía, las “quellus” o amarillas para alto rendimiento, las “chewecas” para resistir el exceso de humedad, las “ayaras” por valor nutritivo (alto balance de aminoácidos esenciales y proteína), y las “ratuquis” por precocidad.

## 1.2. Marco Teórico

### 1.2.1. Gestión

Actividad que se desarrollan en el seno de una empresa u organización; son los encargados de conseguir un nivel adecuado de eficiencia y productividad. Aunque resulte paradójico, los directivos no desarrollan trabajo en el sentido ordinario de la palabra; lo que hacen es realizar para la organización cinco funciones y, al hacerlo, representan tres importantes papeles y aplican otras tantas capacidades primordiales.<sup>3</sup>

Su grado de efectividad no viene dado por sus esfuerzos personales sino por los resultados que alcancen. No tienen que ceñirse a planteamientos teóricos, sino que tienen que tener la habilidad de saber escoger y aplicar los métodos o técnicas que sean más apropiadas a una situación real determinada.

Por todo ello, los cinco conceptos claves relacionados con la Gestión son:

- a) Desarrollar tareas y servicios diferentes con respecto al resto de las personas que integran la organización.
- b) Al llevar a cabo su trabajo, los directivos realizan para la empresa cinco funciones características: Planificar, Organizar, Dotar de personal, Dirigir y Controlar.
- c) Los directivos representan tres importantes papeles en la organización (Interpersonal, Informativo y

---

<sup>3</sup> Oyle, Murielle Y Freniere, Ander. (1991) La preparación de manuales de gestión de documentos para las administraciones públicas. Paris: UNESCO

Decisorio) y aplican tres aptitudes Básicas (Intelectuales, de Relaciones humanas y Técnicas)<sup>4</sup>.

- d) La efectividad de los directivos se juzga en función de los resultados que obtengan para la organización en función de los recursos disponibles.
- e) Los directivos tienen que ser capaces de discernir las diferencias que existen entre distintas situaciones y aplicar aquellos métodos que sean más convenientes según los factores que predominen en cada situación específica<sup>5</sup>.

Es fundamental mencionar que la gestión tiene como objetivo primordial el conseguir aumentar los resultados óptimos de una industria o compañía, depende fundamentalmente de cuatro pilares básicos gracias a los cuales puede conseguir que se cumplan las metas marcadas.<sup>6</sup>

El primero de los citados puntales es lo que se reconoce como estrategia. Es decir, el conjunto de líneas y de trazados de los pasos que se deben llevar a cabo, teniendo en cuenta factores como el mercado o el consumidor, para consolidar las acciones y hacerlas efectivas.

El segundo pilar básico es la cultura o lo que es lo mismo el grupo de para promover la cooperación, para diseñar las formas para compartir acciones para promover los valores

---

<sup>4</sup> Aubert, N. Y Gaulejac, V. (1993). "El coste de la excelencia"- Barcelona, Paidós. Pag. 36.

<sup>5</sup> ANZOLA, Servulo; (2002) "Administración De Pequeñas Empresas", Segunda Edición, Editorial McGraw Hill, México 2002

<sup>6</sup> Oyle, Murielle Y Freniere, Ander. (1991) La preparación de manuales de gestión de documentos para las administraciones públicas. Paris: UNESCO.

de la empresa en alcanzados y para poder realizar las decisiones adecuadas. A todo ello, se une. Para R. Pallu De La Barriere (1990)<sup>7</sup>. "La gestión de una empresa es el conjunto de procesos puestos en marcha orientados por la adopción de decisiones que determinen la actividad de esa empresa"

Mintzberg, Stoner (1984)<sup>8</sup>: Asumen el término gestión como la "disposición y organización de los recursos de un individuo o grupo para obtener los resultados esperados".

Ivacevich, John M.; Lorenzi, Peter; Skinner, Steven J.; y, Crosby, Philip B.<sup>9</sup>, Estos autores coinciden en que la Gestión es el proceso emprendido por una o más personas para coordinar las actividades laborales de otras personas, con la finalidad de lograr resultados de alta calidad que cualquier otra persona, trabajando sola, no podría alcanzar.

La Gestión es realizada por medio de la coordinación de actividades enfocadas a la búsqueda de la excelencia, para el logro de los objetivos que persigue la organización

---

<sup>7</sup> Pallu de la Barriere, R. (1999). "Acercamiento a una teoría General de la Gestión". Madrid: Aguilar.

<sup>8</sup> Mintzberg, H. Stoner (1984) "La estructuración de las organizaciones". f H. Mintzberg. Barcelona: Ed Ariel. 425 pp.

<sup>9</sup> Ivacevich, John M.; Lorenzi, Peter; Skinner, Steven J.; y, Crosby, Philip B., Gestión, Calidad y Competitividad Pag.

## **A. Características de la gestión**

La gestión es amplia y delicada, pues de esta depende el éxito o fracaso de cualquier tipo de empresa. Entre las principales características que se dan en gestión se pueden citar:

- Liderazgo
- Objetividad
- Continuidad
- Toma de decisiones

## **B. Principios fundamentales de la gestión**

- Analizar la situación y formular planes estratégicos y operativos.
- Fijar objetivos, establecer procedimientos y políticas.
- Implantar el cambio mediante la creación de nuevas políticas y procedimientos.
- Organizar, motivar y controlar al personal.
- Obtener resultados y niveles respetables de crecimiento, beneficios y rentabilidad de las inversiones.
- Reaccionar ante el cambio mediante nuevas estrategias y reorganizaciones.

Para alcanzar la excelencia empresarial del futuro, los gerentes deben poseer cualidades básicas, integradoras y

de adaptación las cuales servirán para armonizar las estrategias con la filosofía empresarial.

### C. Las Funciones de la Gestión

1. Planificar: establecer objetivos globales que aúnen las acciones de todos los empleados. Además de establecer objetivos se han de diseñar programas y calendarios que contribuyan a la consecución de los mismos. Los directivos del primer nivel suelen establecer metas y planes a corto plazo, por ejemplo cuantas unidades debe producir el grupo en el día. Los directivos de nivel medio manejan unos objetivos o metas que, generalmente, tienen una proyección de un mes a un año. Por último, los directivos del nivel superior fijan objetivos y desarrollan planes más amplios para toda la organización, con un horizonte entre uno y cinco años.
2. Organizar: pretende resolver la cuestión de quien debe hacer que, es responsabilidad de los directivos señalar las tareas y deberes que tienen que realizarse para que la organización alcance sus objetivos. También han de establecer las relaciones que deben existir entre los distintos puestos de trabajo, la dependencia o jerarquía que existirá entre ellos.
3. Dotar de personal: los puestos de trabajo que cuelgan de un organigrama carecen de significado hasta que son ocupados por personas que se suponen cualificadas para desarrollar las tareas asignadas a dichos puestos. Cuando los directivos

realizan las gestiones necesarias para cubrir los puestos, están llevando a cabo la función de dotación de personal.

4. Dirigir: una vez que los planes están establecidos, se haya creado la estructura orgánica y cubierto los puestos de trabajo, la organización ya está preparada para ponerse en marcha, y para hacerlo necesita de la dirección. Los directivos dirigen (ordenan o instruyen) a los empleados en la realización de sus tareas; esto exige que además de ser unos expertos comunicadores, deben saber proporcionar la adecuada motivación y liderazgo.
5. Controlar: en el momento en que la organización se ha puesto en movimiento, hay que esperar que todos sus miembros realicen bien su trabajo, que los planes se cumplan y que se alcancen los objetivos fijados. Pero muchas veces esto no sucede, y hay que comprobar con cierta regularidad si las cosas se están desarrollando o no según las previsiones, y en esto consiste la función de control del directivo. Además debe saber tomar las medidas correctoras necesarias en cada momento.

#### D. Clases de gestión

- **Gestión de Planificación.**- Las funciones de organizar, dirigir y controlar se derivan de la planificación en la medida en que estas funciones llevan a la práctica las decisiones de planificar. Los que realizan la gestión en todos los niveles de la organización deben de planificar, y

así perfilan a través de sus planes, lo que la organización ha de llevar a cabo para lograr los objetivos de esta.

- **Gestión de Organización.-** La función de organizar engloba las tareas identificadas en el proceso de planificación y las asigna a determinadas personas y grupos dentro de la empresa, de manera que se puedan alcanzar los objetivos establecidos en la planificación. Esto de organizar además implica, la conversión de planes en acción.
- **Gestión de Dirección.-** es influir en los miembros de la organización, para que estos actúen de tal modo que puedan lograrse los objetivos establecidos. Los gestores son los que marcan el camino a través de una excelente dirección, con la finalidad de lograr los objetivos, pero mediante el esfuerzo de los trabajadores.
- **Gestión de Control.-** un gestor, deberá asegurarse que el rendimiento de la organización se ajuste a lo planificado, es por eso que la función de controlar la gestión requiere de tres elementos los cuales son:

Normas definidas de rendimiento; Información que señale las desviaciones entre el rendimiento real y las normas definidas y Acción de corrección del rendimiento que no se ajuste a las normas.

Es decir, que la finalidad del control de la gestión es asegurar que la organización permanezca en la senda de los objetivos que planeo seguir.

- **Gestión Financiera.-** relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de dividendos, enfocándose en dos factores primordiales como la maximización del beneficio y la maximización de la riqueza.

### **1.2.2. Gestión Estratégica**

La gestión estratégica integra el planeamiento estratégico con otros sistemas de gestión en un proceso para promover la eficacia global de los negocios. Los pasos a través de los cuales se puede diseñar e implementar una gestión estratégica que se adapte en forma específica a las incubadoras. La gestión estratégica es un proceso de decisión continuo que modela el desempeño de la organización, teniendo en cuenta las oportunidades y las amenazas que enfrenta en su propio medio, además de las fuerzas y debilidades de la organización misma.

La principal herramienta de la gestión estratégica es la planificación de la incubadora, lo que incluye el plan de negocio. La incubadora debería ser gerenciada como un negocio, de la misma manera que las empresas que apoya. Consecuentemente, tal como cualquier negocio exitoso, la incubadora debería tener su propia planificación.

Para Alfred D. Chandler (1962)<sup>10</sup>: La estrategia de gestión es la determinación de las metas y objetivos básicos de una empresa (organización), a largo plazo; implica el diseño de

---

<sup>10</sup> Handler Alfred D. (1962) "estrategia empresarial de la actualidad". Oxford U. Press, México DF

los cursos de acción y la asignación de los recursos necesarios para alcanzar dichos objetivos y metas.

Serna Gómez, Humberto (1994)<sup>11</sup>: Es un proceso mediante el cual una organización define su visión de largo plazo y las estrategias para alcanzarla a partir del análisis de sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Supone la participación activa de los actores organizacionales, la obtención permanente de información sobre sus factores claves de éxito, su revisión, monitoreo y ajustes periódicos para que se convierta en un estilo de gestión que haga de la organización un ente proactivo y anticipatorio.

Betancourt, José Ramón (1998)<sup>12</sup> Son las estrategias y las actitudes de la gente, más que la estructura, los organigramas y los sistemas, la base fundamental del proceso. Son los talentos de la gente que trabaja allí, sus aptitudes, las estrategias que utilizan para realizar el trabajo, la actitud que asumen frente a los procesos y las habilidades que ha desarrollado la organización para resolverlos, los que dan sentido a la gestión como Gestión Estratégica.

George Steiner (1983)<sup>13</sup>: Nos dice sobre los orígenes de la gestión o planeamiento estratégico, que la planeación estratégica formal (como ella denomina) fue introducida por primera vez a mediados de 1950, en algunas de las empresas comerciales más importantes de aquel tiempo,

---

<sup>11</sup>Serna Gómez, Humberto. (1994). "Planeación y gestión estratégica". Bogotá: Legis Editores

<sup>12</sup>Betancourt , José Ramón (1998). Gestión estratégica: Navegando hacia al cuarto paradigma” Edición T.G. red 2000 ediciones

<sup>13</sup>Steiner, George A. (1983). Planeación estratégica: lo que todo director debe saber. México, D.F.: Continental

denominándolo sistema de planeación a largo plazo. Hasta ese entonces era predominante la dirección y planeación de tipo operacional, la cual se centraba en la gestión de áreas específicas, resolviendo problemas a corto y mediano plazo. Pero el tipo de dirección que se llevaba a cabo en los niveles más altos de la organización no era la dirección operacional sino la estratégica, aquella que guía, direcciona y pone límites a todo el proceso operacional

### **1.2.3. Gestión Pública**

La relación entre poder y función marca la esencia de la administración pública, donde a través de esta se pone en práctica el ejercicio del poder, mediante un gobierno en beneficio de la sociedad.

El funcionamiento del Estado, se origina en el cumplimiento de sus funciones, del cual se desprenden un conjunto de actividades, operaciones, tareas para actuar: jurídica, política y técnicamente.

La gestión pública está configurada por los espacios institucionales y los procesos a través de los cuales el Estado diseña e implementa políticas, suministra bienes y servicios y aplica regulaciones con el objeto de dar curso a sus funciones.

La Gestión Pública como objetivo de estudio se refiere al problema del como designar y operar servicios públicos y el destallado trabajo del Gobierno ejecutivo

#### **A. Elementos centrales de la Gestión Publica**

- La Gestión de políticas

- Gestión de Recursos Públicos (Sistemas Administrativos Gubernamentales)
- La Gestión de Programas.

#### B) Problemática de la Gestión pública

- Financiero: Disciplina Fiscal
- Económico: Uso adecuado de recursos económicos
- Social: Atención de necesidades y empleo
- Político: Gobernabilidad y Legitimización del Estado
- Administrativo: Uso de herramientas de Gestión Pública.

### **1.2.4. Gestión Financiera**

Son todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias<sup>14</sup>.

#### **Funciones**

- La determinación de las necesidades de recursos financieros: planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de la financiación externa.

---

<sup>14</sup> Fainstein Héctor y Abadi Mauricio (2010) *Libra Tecnologías de Gestión-polimodal de Editorial*

- La consecución de financiación según su forma más beneficiosa: teniendo en cuenta los costos, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa.
- La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería: de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad.
- El análisis financiero: incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa.
- El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones (Considerando los resultados económicos y financieros).

## Organización<sup>15</sup>

La forma que adopta la estructura de una empresa tiene que ver, con su tamaño. Si la empresa es grande, la importancia del tema financiero es determinante, entonces se incluirá en el organigrama la función de un gerente financiero o gerente administrativo-financiero. El gerente financiero es aquella persona que pone en gestión financiera las decisiones enunciadas en la estrategia, a partir de la visión y misión de la empresa. Esta es su función como gerente y estratega.

De esta gerencia o jefatura dependerá el área de Tesorería, donde se custodian los fondos que están en el poder de la empresa (antes de que se apliquen como pagos o se depositen). Del área de Tesorería depende la de Cobranzas, donde se producen todos los ingresos.

Existe también el área de pago o Cuentas a pagar, que se ocupa de recibir la documentación requerida para realizar un pago, verificar que corresponda y requerir las autorizaciones correspondientes.

También suele haber un área de presupuesto financiero o Control presupuestario, que es el sector que convierte a la gerencia financiera en una gerencia de estrategia. Aquí es donde se analiza la posición financiera de la empresa y se surgen las mejores opciones de requerir fondos o de invertirlos.

---

<sup>15</sup> Fainstein Héctor y Abadi Mauricio (2000) *Libra Tecnologías de Gestión-polimodal* de Editorial AIQU

### 1.2.5. Crecimiento económico

El crecimiento económico es una variable que aumenta o disminuye el producto interior bruto (PIB). Si el PIB crece a un ritmo superior al del crecimiento de la población, se dice que el nivel de vida de ésta aumenta. Si por el contrario la tasa de crecimiento de la población es mayor que la tasa de crecimiento del PIB, podemos afirmar que el nivel de vida de la población está disminuyendo.

El crecimiento se puede medir en términos nominales o reales (descontando los efectos de la inflación). Si el PIB nominal ha aumentado a una tasa de crecimiento del 5% y la inflación alcanza una tasa del 4% en el mismo periodo, podemos decir, en términos reales, que la tasa de crecimiento es del 1%, que es el aumento real del PIB.

La tasa de crecimiento económico se utiliza para realizar comparaciones entre distintas economías, o entre una economía y el grupo de países a la que pertenece. Por ejemplo, la tasa de crecimiento de Argentina o Uruguay puede compararse con la media o promedio de los cuatro países integrantes del Mercosur mientras que, para el caso de España, puede ser más interesante comparar su tasa con la de los 15 países integrantes de la Unión Europea.

**Larraín y Sachs, (2004)<sup>16</sup>**, El crecimiento económico es el aumento sostenido del producto en una economía. Usualmente se mide como el aumento del Producto Interno Bruto (PIB) real en un período de varios años o décadas. Si

---

<sup>16</sup>Larraín y Sachs, (2004) Macroeconomía en la economía global - Pearson Educación,

hay crecimiento económico en un país quiere decir que han mejorado las condiciones de vida del individuo promedio.

**McMahon y Squire, (2003)<sup>17</sup>**, considera también el crecimiento económico como una medida de idoneidad de la actividad que está llevando a cabo el Gobierno. Se supone que un mayor crecimiento económico nos indica que se está utilizando una política económica adecuada, por lo que a aquellos países que muestran niveles reducidos de crecimiento se les aconseja modificar su política y seguir las medidas diseñadas por los que presentan niveles más elevados. Sin embargo, esta visión ha sido objeto de críticas que se fundamentan en aspectos relacionados con los problemas de distribución de la renta, costes medioambientales, efectos sociales, etcétera, así como en la necesidad de utilizar los recursos de la forma más adecuada posible para conseguir una prosperidad más sostenible para los individuos

**Como afirma Bell (1976)<sup>18</sup>** el crecimiento económico se ha convertido en la religión secular de las sociedades industriales para avanza».

**Layard D. (1997)<sup>19</sup>** Ello se debe esencialmente al hecho de que el crecimiento económico supone una mayor prosperidad Por consiguiente, no es de extrañar que se considere como una medida del bienestar de un país y un objetivo relevante a alcanzar, ya que implica mayor empleo y más bienes y servicios para satisfacer las necesidades.

---

<sup>17</sup>McMAHON, G. y SQUIRE, L. (2003): «Explaining Growth: A Global Research Project», en McMAHON, G. y SQUIRE, L. (Eds.): *Explaining Growth*, IEA Conference, vol. 137, Palgrave, Houndmills, pp. 1-31.

<sup>18</sup>Bell, D. (1976): *The Cultural Contradictions of Capitalism*, Basic Books, Nueva York.

<sup>19</sup>Layard, Richard. 2005. *La felicidad: Lecciones de una nueva ciencia*. Madrid: Taurus Ediciones.

**J. Schumpeter (1934)**<sup>20</sup> Sostiene que el crecimiento económico es el proceso gradual de la expansión de la producción de bienes y servicios, desarrollo económico es un proceso dramático de llevar a cabo nuevas combinaciones y medios o métodos de producción de bienes y servicios en cantidad y número con transformaciones de la organización de las industrias.

### 1.2.6. Teorías de Crecimiento Económico

La teoría del crecimiento económico estudia cuales son los determinantes del crecimiento económico a largo plazo y las políticas que deben impulsarse para estimular el crecimiento.

➤ **Modelo de Solow-Swan**<sup>21</sup>

**Primer Supuesto.** Función de producción neoclásica.

$$Y_t = F(K_t, L_t, A) \quad (1)$$

Propiedades de la función de producción neoclásica.

1. Rendimientos constantes a escala. Es decir la función de producción es homogénea de grado uno.

$$2. F(\lambda K_t, \lambda L_t, A) = \lambda F(K_t, L_t, A)$$

Que la función de producción sea homogénea de grado uno significa que si el capital y el trabajo se

---

<sup>20</sup> Joseph Alois Schumpeter - " The Theory of Economic Development: An Inquiry, Profits, Capital, Interest and the Business Cycle, Harvard University Press. ", 1934, Economic Reconstruction.

<sup>21</sup> Benito Muela Sonia (S/A) Teoría del Crecimiento Económico. Departamento de Análisis Económico II (UNED) Senda del Rey nº 11, Madrid.

multiplican por un número, entonces la producción total también se multiplica por  $\lambda$ .

3. Rendimientos decrecientes del capital y del trabajo cuando estos se consideran por separado.

$$\begin{array}{ll}
 Pmg(L) = \frac{dY}{dL} > 0 & \frac{d^2Y}{d^2L} < 0 \\
 Pmg(K) = \frac{dY}{dK} > 0 & \frac{d^2Y}{d^2K} < 0
 \end{array}$$

4. Condiciones de Inada.

$$\begin{array}{ll}
 \lim_{L \rightarrow 0} \frac{dF}{dL} = \infty & \lim_{K \rightarrow 0} \frac{dF}{dK} = \infty \\
 \lim_{L \rightarrow \infty} \frac{dF}{dL} = 0 & \lim_{K \rightarrow \infty} \frac{dF}{dK} = 0
 \end{array}$$

**Segundo Supuesto.** Suponemos una economía cerrada, lo que implica que las exportaciones e importaciones son nulas.

Como la economía no comercia con el exterior en esta economía el producto interior bruto es igual al producto nacional bruto.

**Tercer Supuesto.** No hay gobierno, lo que implica que el gasto público es cero. Tampoco hay impuestos ni transferencias.

Al no haber impuesto (ni directos ni indirectos, y tampoco transferencias) el valor de la producción es igual a la renta.

$$Y_t = \text{Pr oducción} = \text{Re nta}$$

Bajo los supuestos establecidos en este modelo la producción total se reparte entre consumo e inversión.

$$Y_t = C_t + I_t(2)$$

La renta de los agentes se dedica a consumir o a ahorrar:

$$Y_t = C_t + S_t$$

de lo que se deduce que en la economía descrita en este modelo la inversión es igual al ahorro:

$$I_t = S_t$$

**Cuarto supuesto.** Se supone que los consumidores ahorran una proporción constante de la renta.

$$S_t = sY_t$$

donde  $s$  denota la propensión marginal al ahorro.

El modelo dice que la única fuente de crecimiento a largo plazo debe ser el progreso tecnológico, pero no explica de donde surge ese progreso tecnológico.

El modelo de Solow-Swan no es capaz de explicar cuáles son los determinantes del crecimiento económico a largo plazo. Según este modelo, a largo plazo, o lo que es lo mismo en términos medios los niveles de renta per cápita, consumo y capital no cambian; en tal sentido podemos decir:

- La inversión en capital no hace crecer a una economía. Este resultado va en contra de la intuición que uno tendría, ya que tendemos a pensar que más capital implica más crecimiento. Este resultado se obtiene debido al supuesto realizado sobre la función de producción.
- Este modelo no nos dice nada sobre cuáles son los determinantes del crecimiento económico pero nos da información importante a cerca de las variables o factores que afectan positivamente a los niveles de renta y bienestar a largo plazo.
- La renta media por persona depende positivamente de variables como: la tecnología, la tasa de ahorro de las familias y el stock de capital per cápita.
- La renta media por persona depende negativamente de la tasa de crecimiento de la población y de la tasa de depreciación del capital.
- El bienestar de los consumidores (medido por el consumo) está relacionado positivamente con la tecnología y negativamente con la tasas de crecimiento de la población y la tasa de depreciación del capital per cápita. Respecto a la tasa de ahorro y el stock de capital per cápita cabe decir que un aumento de la tasa de ahorro no implica necesariamente un mayor nivel de consumo a largo plazo. Tampoco un aumento del stock de capital implica mayor consumo a largo plazo.

- Hay una tasa de ahorro y un stock de capital que hacen máximo el consumo. A ese stock de capital se le llama stock de capital de la regla de oro.
- Políticas fiscales encaminadas a incentivar al ahorro y la inversión pueden tener efectos negativos sobre el bienestar a largo plazo.
- Si la tecnología crece a una tasa constante, entonces podemos explicar el crecimiento económico. En este caso podremos decir que las economías crecen porque crece la tecnología.

➤ **Harrod-Domar<sup>22</sup>**

Este modelo explica que el crecimiento de la producción está en función de la demanda. Bajo estas condiciones, y al ser improbable el crecimiento económico con pleno empleo y estabilidad, se abría un amplio margen para la crisis, el desempleo y el desequilibrio en el sistema económico. Si una economía subdesarrollada tiende al desempleo estructural, estos autores sugieren una política económica que procure igualar la tasa de crecimiento de la renta nacional o tasa de crecimiento natural o efectiva (a través del control de la natalidad y el crecimiento demográfico, para afectar la oferta de fuerza de trabajo, y la reducción de la productividad del factor trabajo) con la tasa de crecimiento garantizada (mediante políticas fiscales, políticas monetarias y reformas para la apertura financiera que tiendan a estimular y aumentar el ahorro; políticas de tasas de interés en el mercado financiero, y la reducción de

---

<sup>22</sup>Harrod, Roy F. (1939) An essay in dynamic theory. The Economic Journal, pp. 49

la ratio capital-producto por la vía de técnicas de producción intensivas en trabajo).

➤ **Los modelos postkeynesianos del crecimiento**

Surgen hacia finales de la década de los cincuenta como un esfuerzo por difundir, ampliar, complementar y actualizar la obra de John Maynard Keynes -especialmente su teoría de la demanda agregada- y como una reacción a la distorsión y a la inadecuada interpretación de sus principales tesis de teoría macroeconómica. En su conjunto, los teóricos que sustentan estos modelos de crecimiento -a diferencia de los economistas neoclásicos- parten de la idea de que el sistema económico capitalista es inestable y tiende al desequilibrio, como consecuencia de la distancia y hasta contradicción suscitadas entre los incentivos privados y las necesidades sociales, que derivan en inconsistencias en la demanda efectiva.<sup>23</sup>

Para corregir esta inestabilidad, el Estado adopta políticas económicas proactivas y asume un papel protagónico mediante el gasto público e imponiendo límites a las grandes corporaciones y a los agentes de los mercados financieros; de ahí que argumenten que el equilibrio del mercado no se logra por sí sólo ni existe competencia perfecta. Reconocen la relevancia de la acumulación de capital en el proceso económico, puesto que incide favorablemente en la inversión -motivada por las expectativas empresariales de lograr mayores beneficios a futuro e incorporar mayor capital- y en el nivel de empleo. Además, argumentan que las instituciones son capaces de

---

<sup>23</sup> Keynes, John Maynard. (1936) 1984. Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. México: Fondo de Cultura Económica.

incidir en las decisiones tomadas por los agentes económicos que se enfrentan a la incertidumbre. Con relación a estos modelos, cabe mencionar que sobresalen diversas aportaciones.

➤ **Nicholas Kaldor**<sup>24</sup>

Kaldor, muestra un mayor interés por la distribución de la renta partiendo del papel del ahorro y tratando de adaptar las tesis de Keynes al análisis de esta problemática (Kaldor, 1955/1956). Reconoce también que el crecimiento equilibrado con pleno empleo es posible, aunque mantiene constante la relación capital producto e incorpora la distribución funcional del ingreso. Considera que la renta o el ingreso nacional se distribuye entre dos modalidades de agentes económicos: los capitalistas, que logran beneficios, y los trabajadores, que solo son asalariados. Si bien ambos ahorran, cada uno, en última instancia, posee una cierta propensión a ahorrar; de ahí que la tasa de ahorro en una economía nacional está en función de la distribución del ingreso entre beneficios y salarios, tomando en cuenta que los capitalistas muestran respecto a los trabajadores- una mayor propensión a ahorrar pues los asalariados gastan su ingreso en bienes de consumo.

Para Kaldor, la tendencia al crecimiento con pleno empleo depende de que se cumplan cuatro restricciones:

---

<sup>24</sup> Kaldor, Nicholas. 1955/1956. "Alternative theories of distribution", *The Review of Economic Studies*, 23 (2), 83-100

1. la distribución de ingreso no se alterará de tal manera que el salario real sea menor que el salario mínimo;
2. la tasa de ganancia no puede ser menor que la tasa de compensación del riesgo, o lo que es lo mismo, de aquel nivel que ofrece el mínimo beneficio que los empresarios necesitan para decidir invertir su capital;
3. los beneficios de las empresas no pueden estar por debajo del grado de monopolio o de competencia imperfecta;
4. la relación capital-producto no puede depender de la tasa de ganancia y de la participación de los beneficios en el producto. Al no satisfacerse la primera restricción, la demanda tiende a caer tras mantenerse el nivel de los salarios por debajo de los salarios de subsistencia; en tanto que el incumplimiento de la segunda y tercera condición, induciría el estancamiento económico.

➤ **Joan Robinson**<sup>25</sup>

El crecimiento económico puede ser detonado por el progreso técnico, la mayor investigación y el incremento de la calidad de la educación; la competitividad de la economía; los salarios -que si se alteran pueden generar inflación, pero a su vez pueden inducir la demanda en el conjunto de la economía-; las expectativas derivadas del aprendizaje pasado- en torno al stock de capital inicial; el

---

<sup>25</sup>Robinson, Joan V. (1956) *The Accumulation of Capital*. London: Macmillan.

financiamiento de la inversión, que puede -al disponerse o no- estimular o inhibir la mejora del proceso productivo en la industria en aras de aumentar su competitividad; y una política económica que privilegie la inversión para incrementar el empleo. Esta autora parte de que la inversión es independiente del ahorro y retoma también el supuesto keynesiano del animal spirit, atribuyéndole potencial para expandir el conocimiento científico y su trasmutación en progreso técnico, al tiempo que genera optimismo en la clase empresarial y estimula la inversión, al crearse nuevas empresas y emprenderse nuevos negocios. Robinson reconoce que el crecimiento económico supone una trayectoria histórica que no precisamente es armoniosa y en equilibrio, pues la acumulación de capital se despliega en condiciones de desequilibrio, incertidumbre y contradicción.

En este modelo del crecimiento económico se otorga mayor relevancia a la inversión por encima del ahorro, e incluso se identifican tres factores que inciden en el incremento de la inversión, tales como el principio de la eficiencia marginal del capital, que remite a los factores que intervienen en las decisiones empresariales en materia de inversiones; los mecanismos financieros que habilitan o constriñen los procesos decisorios y el principio del acelerador, que implica las relaciones circulares entre la inversión y la demanda agregada. En suma, la acumulación de capital es impulsada por la rentabilidad esperada y la disponibilidad de financiamiento interno (Robinson, 1969), cuya expansión es resultado de la acelerada industrialización y del mismo crecimiento de las economías nacionales.

➤ **Kalecki Michal (1899-1970)**<sup>26</sup>

Kalecki además de plantear un modelo del crecimiento económico para una economía centralmente planificada, esboza -reconociendo el fenómeno de la concentración de empresas y la competencia imperfecta- un modelo del crecimiento para una economía capitalista sustentado en el papel central de la inversión en su relación con el conjunto del ciclo económico y no con el efecto multiplicador. De esta forma, para Kalecki el crecimiento económico necesita de la introducción de nuevo capital a partir del despliegue de nuevas inversiones que pueden modificar el ciclo económico, en una lógica de círculo virtuoso que favorece las expectativas de crecimiento. Considera también que, en el largo plazo, el aumento de la población incrementa las posibilidades de producción, pero a condición de que el crecimiento de la masa de trabajadores precipitaría la caída de los salarios y de los precios, de tal modo que la demanda efectiva no se perfilaría al alza. Más aun, como la tasa de interés disminuye con la abundancia de crédito bancario, la inversión es estimulada, con lo que se crea el empleo necesario para atender ese crecimiento demográfico.

### **1.2.7. Crecimiento económico de las pequeñas empresas**

El crecimiento económico en las pequeñas empresas es por la rentabilidad obtenida en la comercialización de los bienes y/o servicios.

El crecimiento económico de las empresas se refleja en un país en una variable que aumenta o disminuye el producto

---

<sup>26</sup>Kalecki. Michal. (1942) A theory of profits. The Economic Journal, pp. 52

interior bruto (PIB). Si el PIB crece a un ritmo superior al del crecimiento de la población, se dice que el nivel de vida de esta aumenta. Si por el contrario la tasa de crecimiento de la población es mayor que la tasa de crecimiento del PIB, podemos afirmar que el nivel de vida de la población está disminuyendo.

El crecimiento se puede medir en términos nominales o reales (descontando los efectos de la inflación). Si el PIB nominal ha aumentado a una tasa de crecimiento del 5% y la inflación alcanza una tasa del 4% en el mismo periodo, podemos decir, en términos reales, que la tasa de crecimiento es del 1%, que es el aumento real del PIB.

La tasa de crecimiento económico se utiliza para realizar comparaciones entre distintas economías, o entre una economía y el grupo de países a la que pertenece. Por ejemplo, la tasa de crecimiento de Argentina o Uruguay puede compararse con la media o promedio de los cuatro países integrantes del Mercosur mientras que, para el caso de España, puede ser más interesante comparar su tasa con la de los 15 países integrantes de la Unión Europea.

**Larrain y Sachs, (2004)<sup>27</sup>** El crecimiento económico es el aumento sostenido del producto en una economía. Usualmente se mide como el aumento del Producto Interno Bruto (PIB) real en un periodo de varios años o décadas. Si hay crecimiento económico en un país quiere decir que han mejorado las condiciones de vida del individuo promedio.

---

<sup>27</sup>Larrain y Sachs, (2004) Macroeconomía en la economía global- Pearson Educación

**McMahon y Squire, (2003)**<sup>28</sup> considera también el crecimiento económico como una medida de idoneidad de la actividad que está llevando a cabo el Gobierno. Se supone que un mayor crecimiento económico nos indica que se está utilizando una política económica adecuada, por lo que a aquellos países que muestran niveles reducidos de crecimiento se les aconseja modificar su política y seguir las medidas diseñadas por los que presentan niveles más elevados. Sin embargo, esta visión ha sido objeto de críticas que se fundamentan en aspectos relacionados con los problemas de distribución de la renta, costos medioambientales, efectos sociales, etcetera, así como en la necesidad de utilizar los recursos de la forma más adecuada posible para conseguir una prosperidad más sostenible para los individuos.

Como afirma **Bell (1976)**<sup>29</sup> el crecimiento económico se ha convertido en la religión secular de las sociedades industriales para avanza”

**Layard D. (1997)**<sup>30</sup> Ello se debe esencialmente al hecho de que el crecimiento económico supone una mayor prosperidad. Por consiguiente, no es de extrañar que se considere como una medida del bienestar de un país y un objetivo relevante a alcanzar, ya que implica mayor empleo y más bienes y servicios para satisfacer las necesidades.

---

<sup>28</sup> McMAHON, G. y SQUIRE, L. (2003) Explaining Growth: A Global Research Project. en McMAHON, G. y SQUIRE, L. (Eds.): Explaining Growth, IEA Conference, val. 137, Palgrave, Houndmills, pp. 1-31

<sup>29</sup> Bell, D. (1976): The Cultural Contradictions of Capitalism, Basic Books, Nueva York

<sup>30</sup> Layard, Richard. 2005. La felicidad: Lecciones de una nueva ciencia. Madrid: Taurus Ediciones

J. Schumpeter (1934)<sup>31</sup> sostiene: que el crecimiento económico es el proceso gradual de la expansión de la producción de bienes y servicios, desarrollo económico es un proceso dramático de llevar a cabo nuevas combinaciones y medias o métodos de producción de bienes y servicios en cantidad y numero] con transformaciones de la organización de las industrias.

### **1.2.8. Desarrollo Económico**

Proceso de Crecimiento del Ingreso o del producto total y per cápita acompañado de cambios en la estructura social y económica de un país, tales como importancia creciente de la producción industrial junto a la pérdida de significación de la producción agrícola y minera, migración de la población desde el campo a la ciudad, diversificación de Importaciones y Exportaciones, etc.

El proceso, además, trae aparejados mejoramientos en ciertos indicadores de bienestar social, como salud, educación, Distribución del Ingreso y la Riqueza, etc.

Corresponde a un proceso global de modernización de la economía y de la Sociedad en su conjunto cuyo objetivo es elevar las condiciones de vida de la población.

El Desarrollo implica mejores niveles de vida para la población y no sólo un Crecimiento del Producto, por lo que representa cambios cuantitativos y cualitativos.

---

<sup>31</sup> Joseph Alois Schumpeter - " The Theory of Economic Development: An Inquiry, Profits, Capital, Interest and the Business Cycle, Harvard University Press. ", 1934, Economic Reconstruction

**Amartya Sen (2000)**<sup>32</sup> El desarrollo puede concebirse como un proceso de expansión de las libertades reales de que disfrutaban los individuos. Esta interpretación del desarrollo, ha llevado a otorgar una importancia fundamental al concepto de desarrollo humano, como un proceso paralelo y complementario al desarrollo social.

**J. Stiglitz (1998)**<sup>33</sup> El desarrollo representa una transformación de la sociedad, un movimiento de tradicionales: relaciones, formas de pensar, formas de abordar los problemas de salud y educación, y métodos de producción a otras formas modernas.

**Espinoza (1996)**<sup>34</sup> El desarrollo se promueve como una forma cambiante de lo inferior a lo superior, de lo simple a lo complejo, en forma ascendente, siempre en movimiento y en proceso continuo de cambio.

### **1.2.9. La Empresa, la Gerencia y la Utilización Eficiente de los Recursos.**

La empresa es una organización económica destinada a producir bienes, venderlos y obtener un beneficio. Es el eje de la producción, al menos en su forma contemporánea, pues a través de ella se realiza todo el proceso productivo<sup>35</sup>.

---

<sup>32</sup> Amartya Sen (2000) Desarrollo y Libertad. Editorial Planeta, México. pp. 19.

<sup>33</sup> Stiglitz Joseph Eugene (1988) Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes. UNCTAD, Prebisch Lecture.

<sup>34</sup> Espinosa S. G. Guajardo H. L. y Hernández R. O. (1996) "El crédito a la palabra: Estrategia de desarrollo rural o acción gubernamental orientada hacia los productores de escasos recursos como amortiguador de conflictos políticos y sociales". Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Colegio de Postgraduados, Montecillo. México.

<sup>35</sup> Reyes Ponce, Agustín. Administración de empresas, Teoría y práctica. Pag. 40

Una empresa puede definirse como una entidad que operando en forma organizada utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa: grande, mediana o pequeña e independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos.

a) Riesgos y Oportunidades Gerenciales

En general, se trata de comprobar si las dificultades y factores de éxito para las empresas son distintos según sea la naturaleza de la empresa.

Las dificultades gerenciales están a las trabas y obstáculos actuales, internos y/o externos de la empresa, que en opinión de los empresarios repercuten en su administración y que pueden afectar su funcionamiento, rentabilidad y crecimiento.

Es conveniente aclarar, mediante algunos ejemplos al concepto de cada una de estas categorías de problemas, ya que pareciera existir cierto traslape entre algunas de ellas.

Cuando se menciona dificultades en la compra de materia prima en realidad se está englobando varios tipos de problemas. Se incluyen aquí problemas de escasez tanto de materia prima nacional como importada, problemas de irregularidad en la calidad así como los relacionados con el alza constante de

sus precios, todo lo cual dificulta su abastecimiento. En general, podemos decir que son problemas de naturaleza externa a la empresa.

En la categoría problemas en la obtención de capital de trabajo se mencionan la falta de liquidez y los problemas con las cuentas por cobrar, cuya realización es demasiado lenta hacienda que estas se acumulen y resten, a su vez, liquidez a la empresa.

El financiamiento general está referido a todos aquellos problemas que no están relacionados directamente al capital de trabajo como, por ejemplo, la falta de fuentes financieras para la pequeña industria y la limitación del autofinanciamiento. Incluye también el problema de financiamiento en moneda extranjera, que resulta muy oneroso, así como las dificultades en financiar las exportaciones y alto nivel de los intereses.

Los problemas con las ventas incluyen aspectos tales como la recesión del mercado, que hace que las ventas disminuyan a que no permite que se incrementen; la falta de agresividad del personal que trabaja en esta área poco eficiente o falta de organización; la necesidad que el empresario dedique tiempo adicional para atender esas funciones, la dificultad de prever las ventas de naturaleza estacional, la falta de un local de ventas adecuado y la imposibilidad de dar crédito a sus clientes.

Los problemas con la competencia son aquellos que se derivan de la actividad de empresas similares en

los mismos mercados, lo cual repercute en el nivel de las ventas y la participación de la empresa en el mercado. Entre los principales competidores se mencionan a los fabricantes clandestinos, los importadores, el contrabando y las empresas que copian sus productos.

Los problemas de ineficiencia del personal se refieren principalmente al rendimiento del personal no solo en producción sino también en las áreas de venta, contabilidad, almacén, etc.

Dentro de los problemas en el proceso de compras se citan la falta de eficiencia en la coordinación entre las compras y la producción, las dificultades de obtener cartas de crédito, problemas de importación y de selección de la materia prima adecuada.

#### b) La Utilización Eficiente del Capital y el Trabajo.

Solo en el caso de la primera categoría manufacturera se puede hacer una comparación valedera de las relaciones capital trabajo de las empresas pequeñas y grandes. Los datos, aunque incompletos y no siempre comparables, decididamente indican que el costo de inversión por puesto de trabajo aumenta al incrementarse la magnitud de la empresa, ya sea que esta se mida en términos de activos o del número de trabajadores.

Si las empresas de pequeña escala tienden a emplear directamente más mano de obra por

unidad de capital invertido, cabe preguntar si hay base para suponer que su efecto total sobre la demanda de mano de obra es mayor.

Un aspecto fundamental en todo esto es determinar si esta característica de las empresas de pequeña escala, de registrar un costo menor de capital por supuesto de trabajo creado, se extiende también a su utilización de otros insumos.

Aunque es muy difícil obtener datos que sean plenamente confiables, las estadísticas disponibles indican que, generalmente, a medida que aumenta el tamaño de una empresa:

- La inversión de capital por trabajador aumenta.
- El valor añadido por trabajador aumenta.
- El valor añadido por una unidad de capital aumenta.

La situación de una serie de países en desarrollo proporciona pruebas que refuerzan el postulado de que las empresas pequeñas, con un nivel más bajo de inversión por trabajador, tienden a lograr una productividad del capital más elevada que la de las empresas más grandes con mayor coeficiente de capital.

La tecnología utilizada para producir distintos bienes varía considerablemente y la gama de opciones en cuanto al tamaño de una planta y la magnitud del

capital invertido es muy amplia. La productividad es función del trabajo, el capital, el tamaño de la planta y la magnitud del capital invertido es muy amplia.

Algunos bienes pueden producirse a un costo unitario razonable en cantidades muy pequeñas mientras que otros requieren un volumen considerable de producción.

#### c) Categorías de las Empresas

- Número de personas empleadas:
- Microempresas: 1 a 9 Empleados
- Pequeñas empresas: 10 a 49 Empleados
- Mediana empresa: 50 a 499 Empleados
- Gran empresa: 500 o más Empleados

### **1.2.10. Pequeña empresa**

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican.

Okpara y Wynn (2007)<sup>36</sup> afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o

---

<sup>36</sup> Okpara, J. & Wynn, P. (2007). SAM Advanced Management Journal, 72(2), 24-34

pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. La tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en países desarrollados<sup>37</sup>.

En el Perú, las estadísticas de la Dirección Nacional del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), referidas a las micro y pequeñas empresas, muestran que la participación de las MYPES en el PBI ha sido del 42% y han representado el 98% del total de empresas en el Perú (MTPE, 2007) y el 80.96% de la población económicamente activa (MTPE, 2005).

Arinaitwe, (2006)<sup>38</sup>, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas.

Barba-Sánchez, Jiménez Sarzo, & Martínez- Ruiz, (2007)<sup>39</sup>. Si bien las MYPES representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es

---

<sup>37</sup> Arinaitwe, J. K. (2006). Factors Constraining the Growth and Survival of Small Scale Businesses. A Developing Countries Analysis. *Journal of American Academy of Business*, 8(2), 167-178

<sup>38</sup> Sauser, W. I., Jr. (2005). Starting Your Own Business? Prepare for Success. *SAM Management in Practice*, 3(1), 1

<sup>39</sup> Barba-Sánchez, V., Jiménez - Sarzo, A., & Martínez-Ruiz, M. (2007). Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente

muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas mercados.

Serida, Borda, Nakamatsu, Morales & Yamakawa, (2005)<sup>40</sup>, De acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en nuestro país, se estima que 9.2 millones de peruanas están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasa este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Asimismo, de este 25%, solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos.

#### **1.2.11. La Pequeña Empresa y la Capacidad de Desarrollo de Nuevos Productos.**

El primer deber del director de una pequeña empresa consiste en crear, y luego dirigir, toda una serie de relaciones entre su compañía y sus empleados, proveedores, banco y clientes

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

"Al fijarse estos objetivos debe ser tal forma que pueda enfocarse el resultado en términos mensurables. Cualquiera

---

<sup>40</sup> Serida, J., Borda, A., Nakamatsu, K., Morales, O., & Yamakawa, P. (2005). Global Entrepreneurship Monitor Perú 2004-2005. Lima, Perú: ESAN

modificación en ellos debe contar con los medios apropiados"<sup>41</sup>.

La organización de la pequeña empresa típica se suele establecer en función de las circunstancias. El propietario es el motor principal, la mayoría de las cosas que hay que hacer o son hechas por el mismo o bajo su directo control. Esto es cierto en los primeros años de vida de una pequeña empresa.

Es de esperar que una persona empeñada en esta tarea no tenga que aplicar probados principios de organización a su negocio, cuando sean necesarios debido a la expansión del mismo y, en sentido se llega a un punto que exceda las posibilidades de cualquiera para dirigirlo<sup>42</sup>.

En cualquier caso, en toda pequeña empresa, llega un momento en que el director tiene que delegar la responsabilidad de las decisiones en alguna otra persona.

En ese punto cuando empieza a poner en práctica lo que se llama organización.

En tal sentido al igual que los objetivos existirán pautas.

Debe delegarse la facultad de decisión, en lo posible en la pequeña más estrechamente asociada a la responsabilidad de realizar la tarea.

Al delegar sus funciones de decisión es esencial que el empleado reciba una comunicación; escrita acerca de su responsabilidad autoridad y relaciones.

---

<sup>41</sup>George R. Terry (1983). Principios de administración. Editorial Continental, 19° Pag.

<sup>42</sup>Fernández Arenas, José Antonio (1991). El proceso administrativo. Editorial DIANA; México, 1991. Pág. 80

Las ventajas de la pequeña industria se encontrarían básicamente en sus efectos sociales y de gestión. En primer lugar, la expectativa del pequeño empresario por una menor ganancia se sustentaría en sus escasas opciones para la reinversión, en segundo lugar, la pequeña industria tendría una estructura de costas de producción más flexible, debido principalmente a su menores gastos administrativos, a su igualmente menor inversión en activos y a que no tiene sindicato que presione por mayores beneficios.

El financiamiento externo es, supuestamente, uno de los principales problemas que las pequeñas empresas no pueden controlar, y junto con la coyuntura económica las políticas gubernamentales y la actividad legislativa que puede sobrecargar tanto a las pequeñas como las medianas empresas son regulaciones y trámites burocráticos excesivos para sus posibilidades son aspectos que afectan gravemente su desempeño.

De otro lado, la principal fuente de los problemas internos que enfrentan las empresas sería, a su vez, su principal ventaja, esto sería, la personalidad del empresario, sus aptitudes, características personales y profesionales. Ellas actuarían como incentivo fundamental en la dinámica de la empresa.

"La capacidad directiva sería entonces una de las causas priori que mayor inciden y que pueden obstaculizar sus posibilidades de crecimiento<sup>43</sup>"

---

<sup>43</sup> Chiavenato, Idalberto (1995) Introducción a la teoría general de la administración. México, 1997, edición 5. Pag. 120

En la práctica las empresas de pequeña escala con frecuencia se encuentran en situación de inferioridad. Ofrecen salarios más bajos, pero usualmente deben pagar por el capital que utilizan precios más elevados que los que pagan las unidades modernas.

En nuestro país, el sector de la pequeña empresa no recibe la debida atención de parte de los que formulan las políticas gubernamentales.

La frecuente falta de acceso al crédito institucional de que adolece el sector de pequeña empresa, las tasas de interés extremadamente elevadas que prevalecen en los mercados libres de capital y la gran dificultad para obtener las licencias y permisos necesarios, probablemente contrarrestan el hecho de que las empresas de pequeña escala paguen menos impuestos y salarios más bajos.

Sin embargo, en la mayor parte de los países en desarrollo la proporción más importante del empleo no agrícola, existente o futuro, se encuentra fuera del sector industrial moderno; en los trabajos de reparaciones, la producción artesanal, el transporte local, las artesanías, los trabajos de encargo, la construcción y las empresas de pequeña escala de productos primarios.

Este tipo de empresas de pequeña escala generalmente adolece de una base de producción reducida y de una organización deficiente para las adquisiciones, la producción y la comercialización.

Individualmente no pueden costearse las grandes cantidades de capital y el personal especializado

necesario para el diseño de productos, la promoción de ventas y la adquisición de materias primas a granel.

Su incapacidad para desarrollar nuevos productos, ampliar mercados o aprovechar los beneficios de las economías de escala hace que sigan siendo pequeñas.

### **1.2.12. Las Pequeñas empresas y su Importancia en el Desarrollo Regional**

Para conceptualizar a la microempresa los especialistas utilizan diferentes criterios, en este trabajo se toma como referencia la presencia del dueño al frente de la unidad productiva, hacienda las veces de todo y en segundo plano la clasificación por el número de empleados, por ser uno de los criterios de mayor aceptación internacional.

"Según la Ley de Promoción de Microempresas y Pequeñas Empresas" En ella se define a la pequeña empresa como la que "opera como persona natural o jurídica, que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción o de comercialización de bienes, que el número total de trabajadores no sea mayor a 20 y que el valor total anual de las ventas no exceda las 25 unidades impositivas tributarias"<sup>44</sup>.

La microempresa tiene su importancia y es imprescindible en todo proceso de desarrollo regional o nacional por las siguientes razones:

---

<sup>44</sup>OIT. Las costas laborales en el Perú. Pag. 23

Permite desarrollar regiones atrasadas del país, cuando no existe la infraestructura requerida para la constitución o establecimiento de grandes empresas.

Las micro y pequeñas empresas, es el mercado natural de las grandes empresas y de las materias primas nacionales. Representa la dimensión apropiada para la producción de algunos bienes y servicios que conforman la cesta básica.

Representa una dimensión adecuada, cuando las condiciones del país no permiten la concertación industrial, ni la producción a gran escala.

Al aumentar la generación de ingresos y diversificación de la demanda de bienes y servicios, contribuye a crear una atmosfera propicia para la aceleración del desarrollo.

Permite planificar en forma armónica la incorporación de tecnologías modernas de producción.

Incorpora a la economía factores de producción que en el mejor de los casos, serian subutilizados: pequeños capitales, recursos naturales de modesta magnitud, iniciativas y experiencias de ciertas personas.

Es un elemento de apoyo de la mediana empresa, como poseedora de bienes y servicios, y equipos especializados, como fabricante de productos sobre medidas, o como proveedora de piezas de montaje.

Su desarrollo ofrece perspectivas para elevar el ingreso y democratiza la riqueza.

Es una fuente generadora de empleo y un instrumento de capacitación de mano de obra especializada, de gerentes a

nivel medio y de dirección, así como de los futuros empresarios, pues la experiencia ha demostrado que la mayoría de los grandes empresarios comenzaron siendo microempresarios.

Las pequeñas empresas proporcionan las bases para la expansión acelerada y equilibrada de las medianas y grandes empresas, al efectuar muchas de las actividades periféricas que sirven de complemento a las actividades de las empresas de mayor tamaño.

a. Características de las Microempresas: a continuación se indican las principales características que definen a la microempresa:

- Empresa constituida como firma unipersonal, sociedad de responsabilidad limitada o compañía anónima.
- El mercado local o regional es el objetivo predominante, dependiendo de la habilidad de empresario para capturar ese mercado.
- Crece principalmente a través de la reinversión de utilidades, ya que no cuenta con apoyo técnico - financiero significativo de instituciones privadas y del gobierno.
- Las actividades se concreta en el (los) dueño(s), quien ejerce el control y la dirección general.
- En algunos casos, recurre a asesoría financiera externa, lo cual deja el manejo contable y financiero en manos de contadores externos,

quienes se encargan principalmente de los aspectos legales de personal, finanzas y tributos"<sup>45</sup>.

b. Posibilidades de la Microempresa: La microempresa tiene tres armas estratégicas, propiciadas por el medio ambiente actual, la cual la convierte en una unidad con grandes fortalezas:

- La flexibilidad que le dan a las microempresas sus propias dimensiones.
- La creciente segmentación de los mercados, ampliando sus posibilidades como oferente.
- El contacto directo que mantienen la microempresa con sus clientes, permitiéndole conocer sus gustos y preferencias.

### **1.2.13. Las Exigencias de Desarrollo Empresarial y las Fuentes de Financiamiento**

Las empresas, cualquiera que sea su tamaño y actividad necesitan fondos para su funcionamiento y así poder cumplir el objetivo o misión que motivo su creación. En diversos momentos, la pequeña empresa requiere de capital en efectivo. Existe un cierto número de fuentes de fondos comúnmente usados, entre los cuales están: ahorros personales, préstamos de bancos comerciales, créditos comerciales, préstamos de proveedores, préstamos de amigos y parientes, prestamos de entidades estatales. Toda empresa tiene diferentes etapas y dependiendo de la etapa

---

<sup>45</sup> Reyes Ponce, Agustín (1992) Administración de empresas. teoría y práctica. Editorial Limusa México, D. F. 1992. Pag. 98

en que se encuentre será el tipo de financiamiento requerido, claro está, que es difícil establecer unas reglas comunes y de aplicación general, ya que esa necesidad dependerá en gran medida de las actividades y del entorno económico donde se desenvuelven.

Actualmente el pequeño empresario se encuentra en un conflicto financiero, y que los organismos o instituciones financiera de apoyo tienen limitados recursos presupuestales para las mismas, además que la crisis generalmente son por dinero, por préstamo por conseguir o conseguidos, cuyos costos de financiamiento siempre serán muy altos en comparación con los ingresos que el microempresario puede generar de su unidad productiva.

Entre las estrategias a seguir por las Pequeñas y microempresas figuran:

- Buscar una autonomía que signifique ser autosuficiente en cuanto a requerimientos financieros.
- Ser capaz de generar los suficientes ingresos como para financiar la compra de materia prima, maquinarias, equipos, terreno, pagar gastos de administración y tener capacidad de pago a los proveedores a corto plazo, por medio de una buena aplicación de recursos, para obtener liquidez que le ayude a cubrir los pasivos demandados y les genere suficiente rendimiento para garantizar su crecimiento.

Se pueden establecer tres fases claves durante la vida de una empresa, las cuales son: Promoción o Constitución, Desarrollo y Consolidación.

- Promoción o Constitución: En esta etapa la financiación propia adquiere gran relevancia, es decir, que el aporte de sus fundadores o fundador, es lo más importante y es lo que debería ser, ya que la empresa no tiene referencia y no es conocida, no tiene record de experiencia con ninguna institución; solo por las garantías que presente o por los compromisos que adquieren los socios o el dueño de manera personal, pueden solicitar créditos, constituyéndose en deudores solidarios de la firma, es decir, que garantiza la deuda con sus bienes personales. En esta etapa es importante realizar una óptima previsión o planificación de sus necesidades y posibilidades antes que la empresa sea desarrollada.
- Desarrollo: Superada la primera etapa, la empresa crecerá de manera sostenida y afrontara nuevas problemas y su éxito, lógicamente, dependerá de las bases construidas en la primera fase. Las vías de expansión de la empresa pueden venir dadas por:
  - Aumento de las ventas a sus clientes habituales
  - Captación de nuevas clientes
  - Creación de nuevas líneas de productos.

Cuales quiera de estas posibilidades llevan consigo una mayor necesidad de financiamiento, que se podrá

conseguir por diversas medias o fuentes. Es importante resaltar, que en la etapa de desarrollo, su financista natural es su clientela, a través de las ventas, las cuales deben alcanzar su nivel óptimo de producción y ventas. Si vende todo lo que produce y produce lo máximo de acuerdo con la capacidad instalada, no necesitara de recurrir a préstamos para cubrir sus necesidades inmediatas, por considerarse una empresa con autonomía financiera.

Para el financiamiento de las necesidades propias puede acudir a las utilidades retenidas o superávit libre, esto es el autofinanciamiento, que en principio, es la fuente más económica y más segura de financiamiento, pero siempre, esta no es la vía, ya que en la mayoría de los casos se recurre a las fuentes externas.

- o Consolidación: En esta etapa el objetivo será el mantenimiento del nivel alcanzado, trazándose nuevas objetivos y metas para evitar la desviación de todo el sistema productivo, la estructura financiera seguirá desempeñando un papel esencial en el mantenimiento de la salud empresarial.

Independientemente de la etapa donde se encuentra, los fondos que necesita para financiar sus operaciones, pueden obtenerse de dos formas: de recursos propios y de recursos ajenos. La relación entre estas dos fuentes es importante determinarlas ya que la misma, refleja una sana administración, mediante estrategias financieras, que vienen a ser

parte de las tareas del dueño dueños, en la gerencia de una microempresa.

#### **1.2.14. Importancia de la Quinua en la economía del país**

Entre los años 2003-2012 la producción de quinua se incrementó de 30 a 41 miles tm. lo que representa un 37%, esto debido al aumento del área cosechada y a la mayor productividad; en respuesta a la creciente demanda, tanto nacional como internacional. En Puno se concentra el 77% del área cosechada y el 80% de la producción nacional, seguidos por, Cusco, Ayacucho y Junín (4% respectivamente) y otros (8%).

Durante el 2012, Puno concentro alrededor del 80% del volumen de la producción nacional de quinua, seguido de Cusco, Junín y Ayacucho con 4% respectivamente. Los rendimientos más altos (t/ha) lo presentan las Regiones de Arequipa, Junín, Puno y Apurímac, del mismo modo se puede observar un crecimiento representativo al pasar de 28 miles de tm en el 2004 a 41 miles de tm en el 2012.

#### **Comercio Exterior**

La exportación ha crecido sostenidamente a partir del 2005 al 2012, en este periodo se ha incrementado con una tendencia dinámica de 86%. Para el año 2011 han crecido en 92% hasta US\$25 millones comparado con los US\$13 millones reportados en el mismo periodo del año anterior, este incremento se debe a la mayor demanda por su extraordinaria calidad nutricional y gastronómica. Para el 2011 y 2012, Estados Unidos se convirtió en el principal destino de la quinua peruana al demandar más de US\$15 millones, concentrando 61% del total de envíos. La quinua peruana goza de acceso preferencia libre de pago de aranceles a sus principales mercados de destino.

Estados Unidos, Alemania, Italia, Canadá, entre otros, son los principales países importadores de quinua. En ese sentido, las exportaciones peruanas junto a las bolivianas han representado durante el 2011 el comercio de 24 mil toneladas por un valor FOB de 72.3 millones de dólares americanos, de esta el 28% es peruana.

#### **1.2.15. El cultivo de la quinua en el país**

Los sistemas de producción de la quinua es conveniente tener en consideración su capacidad de adaptación y amplia distribución debido a las diferentes condiciones de clima y suelo en las zonas agroecológicas donde se cultiva. En el Perú se cultiva desde el nivel del mar hasta los 3900 metros de altitud, estando la mayor área ubicada entre los 2500 y los 3900 msnm, en microclimas diversos pero, en general, en un clima templado a frío con heladas frecuentes y con dependencia de las precipitaciones pluviales.<sup>46</sup>

Estrada et ál. (2014)<sup>47</sup>, refieren que la quinua es una de las especies con mayor plasticidad genética, lo que ha permitido producirla desde los niveles del mar como monocultivo, asociada con maíz en las zonas quechua (2500-3500 m), como cultivo de rotación a la papa en la zona suni (3600 a 3800 m), y como cultivo sólo en las áreas más altas de los Andes alrededor del Lago Titicaca (3810 m), en el propio Altiplano a 3900 m, y en los salares del sur de Bolivia (3600 m).

---

<sup>46</sup>FAO (2013). Estado del arte de la quinua en el mundo - Libro de resúmenes, Santiago de Chile

<sup>47</sup>Estrada, R; Apaza, V; Delgado, P. (2014). Tecnología de Producción de quinua para el mercado interno y externo, curso modular virtual del Instituto Nacional de Innovación Agraria. 250 pág.

Eso hace que el estudio del comportamiento fenológico de la quinua, y su adaptación a las diferentes condiciones climáticas de los Andes, sea una de las aproximaciones más importantes para desarrollar su industria.

Estrada et ál. (2014) ha clasificado la quinua en cinco tipos por su adaptación a diferentes condiciones agroecológicas:

i) las quinuas de zonas mesotérmicas, como los valles interandinos; ii) las quinuas del Altiplano norte del lago Titicaca, que comparten el Perú y Bolivia con un corto período de crecimiento; iii) las quinuas de los salares, en el Altiplano sur de Bolivia, de caracteres halófilos adaptadas a suelos salinos y con un mayor tamaño de grano; iv) las quinuas que se cultivan a nivel del mar en el centro y sur de Chile; y v) las quinuas de los yungas o zona subtropical en la vertiente oriental de los Andes, en Bolivia. En cada uno de estos tipos de quinuas encontraron variedades tradicionales que los campesinos han obtenido y cultivado por siglos, y nuevas selecciones, producto del mejoramiento desarrollado por las instituciones de investigación, que se han probado en diferentes medios con resultados variables.

En el Perú, son ocho los bancos de germoplasma donde se conservan 6302 accesiones de quinua, y se encuentran en las Estaciones Experimentales del INIA, en Illpa (Puno-Banco Nacional), Andenes (Cusco), Canaán (Ayacucho), Santa Ana (Huancayo), Baños del Inca (Cajamarca), y en la Universidad Agraria La Molina de Lima, la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, y la Universidad Nacional del Altiplano de Puno. Las colecciones con el mayor número de accesiones son: la Universidad Nacional Agraria La Molina,

la Universidad Nacional del Altiplano y el INIA Puno con 2089, 1910 y 1029 accesiones, respectivamente.<sup>48</sup>

### **1.3. Marco Legal**

#### **1.3.1. Constitución Política del Perú**

Artículo 59" de la Constitución Política del Perú, el estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria, brindando las oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad y en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

#### **1.3.2. Ley N° 28015: Ley de Promoción formalización de la micro y pequeña empresa**

Artículo 1.- Objeto de la Ley: La presente Ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas 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.

Artículo 2.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa: La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción,

---

<sup>48</sup>FAO (2014) Estado del arte de la quinua en el mundo en 2013. Perú. Capitulo Número 5.2.pp. 450-461. FAO (Santiago de Chile) y CIRAD, (Montpellier, Francia).

transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

### Artículo 3.- Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

a. El número total de trabajadores:

La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) Trabajadores inclusive.

La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

b) Niveles de ventas anuales:

La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias- UIT.

La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias- UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

## TITULO II: Marco Institucional de las Políticas de Promoción y Formalización

### CAPITULO 1: De los lineamientos

Artículo 4.- Política estatal: El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevas emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regionales y Locales; y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenible.

Artículo 5.- Lineamientos: La acción del Estado en materia de promoción de las MYPE se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

- a. Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- b. Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intersectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y

distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.

- c. Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.
- d. Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- e. Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.
- f. Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- g. Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.

- h. Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.
- i. Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.
- j. Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- k. Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.
- l. Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.

### TITULO III: Instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad

#### Capítulo 1: De los instrumentos de promoción de las MYPE

Artículo 14.- Rol del Estado: El Estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevas emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no

financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPE.

Artículo 15.- Instrumentos de promoción Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevas emprendimientos con capacidad innovadora son:

- a. Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios.
- b. Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios.
- c. Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE.
- d. Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

#### 1.4. Investigaciones

**Cuenca Chacón Magda Lorena & Montenergo Aguirre Andrea Del Pilar (2004)**<sup>49</sup> concluye:

- a) Para llevar a cabo el proceso de producción de la malteada MILKIN, la empresa realizara la formulación necesaria para poder mezclar la materia prima e insumos con la leche. Para la producción de la malteada se contratará los servicios de una empresa maquiladora que la procese y empaque. Lo anterior con base en que las empresas han venido buscando alternativas para manejar sus procesos utilizando sus recursos mínimo necesarios (Quinlac Ltda. no se requiere de maquinaria ni de infraestructura especializada), además el subcontratar procesos le permite colocar operaciones específicas en manos de empresas especializadas.
- b) Dada la importancia que requiere la calidad humana dentro de una empresa, Quinlac Ltda., necesita de los servicios de personas que cumplan con las características del cargo a ocupar y que se desempeñe con idoneidad, generando buenas relaciones laborales y un buen servicio al cliente. La empresa por su parte velará por brindarle a los trabajadores un ambiente propicio que les permita el buen desempeño y su desarrollo profesional y personal.
- c) Desde el punto de vista financiero y económico, el proyecto es rentable para los inversionistas, ya que la tasa de rentabilidad es mayor que la tasa de oportunidad establecida. Adicionalmente, el VNP del proyecto es positivo, lo cual lo hace viable y factible financieramente.

---

<sup>49</sup> Magda Lorena Cuenca Chacon & Andrea Del Pilar Montenergo Aguirre (2004) tesis Plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la elaboración de malteadas a base de quinua en la ciudad de Bogotá D.C - Pontificia Universidad Javeriana - Facultad de Ingeniería Bogotá

- d) En cada uno de los capítulos se desarrollaron herramientas que permitieron visualizar y establecer la viabilidad y factibilidad del presente proyecto, lo cual permitirá la creación de una nueva empresas del sector alimentos que elabora malteadas a base de Quinoa en la ciudad de Bogotá, y de esta forma contribuya al crecimiento del sector.

**Chacchi Tello Katty (2009)<sup>50</sup>** concluye:

- a) Existen perspectivas favorables de crecimiento de la demanda en los distintos mercados analizados. Tanto nacional como externo, con tendencia creciente y la valoración nutritiva de la quinua, fortalece esta oportunidad de desarrollo.
- b) El crecimiento de la demanda en el mercado mayorista es el que presenta mayores perspectivas de crecimiento con 30%.
- c) Las características preferidas de la quinua son: tamaño grande y color blanco uniforme, el departamento de Ayacucho produce quinua con estas características.
- d) La producción nacional de quinua, es destinada en su mayor porcentaje al consumo interno, llegándose incluso a importar la quinua de Bolivia.
- e) Ayacucho representa solo un el 3.8 % de la producción total nacional para el año 2007.
- f) La demanda principalmente es por grano, sin embargo también existe buenas posibilidades para productos con valor agregado pero estos requieren un abastecimiento constante durante el año y una mayor inversión.

---

<sup>50</sup> Chacchi Tello Katty (2009)<sup>50</sup> tesis de maestría “Demanda de la Quinoa (*Chenopodium quinoa* Willdenow) a nivel industrial” – Universidad Agraria La Molina – Escuela de Posgrado

- g) Existe potencial de demanda de quinua para la producción de Ayacucho principalmente en los mercados (La Parada), mercado de Programas Sociales los cuales pueden ser aprovechados casi de inmediato en el corto plazo y en el mediano y largo plazo puede aprovecharse el mercado de empresas exportadoras.
- h) El mercado de empresas procesadoras para exportación y exportadoras son los más exigentes principalmente en cuanto a producto estándar y de buena calidad.  
A nivel de los productores y comercializadores no se cuentan con estándares de calidad definidos (BPM, HACCP), lo cual dificulta su comercialización y disminuye su precio.
- i) El margen de comercialización desde el productor hasta el mayorista de la capital es de 60 %.

### 1.5. Marco Conceptual

**Abonamiento:** incorporación de sustancias orgánicas e inorgánicas según su origen y naturaleza. Se agregan o añaden al suelo con el objeto de aumentar la producción de un determinado cultivo.

**Agricultura.-**Conjunto de actividades realizados por el hombre para obtener de la tierra los productos indispensables para la subsistencia.

**Calidad:** Orientada a satisfacer o fascinar mejor que los competidores, de manera permanente y plena, las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, mejorando continuamente todo en la organización, con la participación activa de todos para el beneficio de la empresa y el desarrollo humano de sus integrantes, con impacto en el aumento del nivel de calidad de vida de la comunidad<sup>51</sup>.

---

<sup>51</sup>Hernando Marino. Planeación Estratégica de la Calidad Total. Pag. 2

**Ciente:** Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios.

**Crecimiento Económico.-** El crecimiento es una medida del bienestar de la población de un país o región económica y del éxito de las políticas económicas. Descubriremos que a pesar de que podemos aumentar nuestras posibilidades de producción y de que lo hagamos, no podemos tener crecimiento económico sin incurrir en costas. Cuanto más rápido sea el ritmo del crecimiento económico, menor será lo que podamos consumir en el presente. Existen dos actividades claras que generan crecimiento económico: la acumulación de capital y el progreso tecnológico, además consideremos, la dotación de recursos naturales y la iniciativa empresarial.

**Comercialización:** Procesos necesarios para mover los bienes, en el espacio y en el tiempo, del productor al consumidor. En economía, no existe una distinción tajante entre “producción” y “comercialización”; ambos procesos son productivos si hacen a los bienes y servicios más capaces de rendir satisfacciones o de satisfacer necesidades, cambiándolas de forma o haciéndolas más fácilmente disponibles.

**Crédito:** Constituye el medio principal de equiparar estos medios con las necesidades, los planes anticipados o las decisiones. El crédito constituye en efecto el intercambio, en un plazo de tiempo, de un bien o condición de una contra-partida futura. Representa, por tanto, una confianza fundamental en la realización de dicha contrapartida o en las reglas de juego que la garantizan.<sup>52</sup>

---

<sup>52</sup>Y. Bernard; J.C. Colli. Diccionario Económico financiero. Pág. 344

**Desarrollo Económico.**- Es el proceso por el cual una economía con bajos índices de desarrollo, se transforma debido a la combinación de cambios mentales y sociales de una población que la vuelve apta para hacer crecer en forma gradual, es decir en el largo plazo.

**Desarrollo Sostenible:** termino aplicado al desarrollo económico y social que permite hacer frente a las necesidades del presente sin poner en peligro la capacidad de futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades, los limites para el desarrollo no son absolutos, sino que vienen impuestos por el nivel tecnológico y de organización social, su impacto sobre los recursos del medio ambiente y la capacidad de la biosfera para absorber los efectos de la actividad humana.<sup>53</sup>

**Eficacia:** Aptitud valuable, evidenciable y mensurable para causar o lograr un resultado predefinido. Se aplica tanto a las gestiones, acciones y labores como a sus resultados.<sup>54</sup>

**Eficiencia:** Es la habilidad de lograr objetivos optimizando la utilización de los recursos (tiempo, horas/ hombre, insumos y otros).

**Empleo:** Representa la actividad global como componente de los efectivos laborales ocupados y de la duración del trabajo efectivo. En cualquier economía moderna, desarrollada o no, la situación y evolución del empleo constituye una de las preocupaciones fundamentales. En el plano de los individuos, los problemas del empleo son principalmente los siguientes: el derecho al trabajo, la seguridad en el empleo, seguridad social, jornada de trabajo.<sup>55</sup>

---

<sup>53</sup> Macías Gómez, Luis Fernando. Introducción al Derecho Ambiental, Santafé de Bogotá, Editorial Legis S.A., 1999, Pag. 20.

<sup>54</sup> <http://www.definicion.org/>

<sup>55</sup> Idem. Pág. 462

**Gestión financiera:** consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa.<sup>56</sup>

**Ingresos:** Recursos que se obtienen de modo regular como consecuencia de la actividad de una entidad. Los ingresos se definen como "el flujo, hacia adentro de la empresa, de dinero en efectivo, documentos por cobrar y otros pagos en especie, que se produce en el curso de actividades ordinarias de la empresa y que proviene de la venta de mercaderías, de la prestación de servicios y del uso por terceros de recursos de la empresa que dan lugar a intereses, regalías y dividendos."<sup>57</sup>

**Inversión:** Es la aplicación de recursos financieros destinados a incrementar los activos fijos o financieros de una entidad. Ejemplo: maquinaria, equipo, obras públicas, bonos, títulos, valores, etc. Comprende la formación bruta de capital fijo (FBKF) y la variación de existencias de bienes generados en el interior de una economía.

**Mercado:** Es cualquier conjunto de transacciones o acuerdos de intercambio de bienes o servicios entre individuos o asociaciones de individuos. El mercado no hace referencia directa al lucro o a las empresas, sino simplemente al acuerdo mutuo en el marco de las transacciones. Estas pueden tener como participes a individuos, empresas, cooperativas, ONG, etc.<sup>58</sup>.

---

<sup>56</sup><http://aula.mass.pe/manual/%C2%BFque-es-la-gestion-financiera>

<sup>57</sup> Meza Julio Panes -Ishida de Panes Carmela - Diccionario Contabilidad, Econ. Finanzas. Torno 2 Pag. 329

<sup>58</sup><http://es.wikipedia.org/wiki/Mercado>

**Producción:** Creación de un bien o de un servicio adecuado para la satisfacción de una necesidad. La producción se considera como un ciclo creador de utilidad. Desde el punto de vista técnico representa una forma de combinar los factores de producción (recursos naturales, trabajo, bienes de producción) apropiados a dicho fin.

**Productividad:** Producto de una unidad de un factor de producción en un periodo determinado. En sentido estricto, el término está mejor relacionado para un solo factor; cuando se analiza un grupo de factores, como en una empresa, es más corriente emplear el término eficiente.<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup>Seldon Artur F. G. Pennance – Diccionario de Economía pág. 448

## **CAPITULO II:**

### **EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES**

#### **2.1 Planteamiento del Problema**

##### **2.1.1 Descripción de la Realidad Problemática**

El entorno financiero de las empresas es un factor determinante para lograr el éxito de una organización, sobre todo en la micro y pequeña empresa donde su limitación financiera les obliga a destinar los escasos recursos que poseen de manera más eficiente para lograr sobrevivir, mantenerse y, en última instancia, generar utilidades.

En la pequeña empresa, la importancia y trascendencia de la función financiera no resulta evidente dado que no se cuenta con el personal especializado para la planeación, administración y toma de decisiones financieras. En su lugar, es el empresario quien toma las decisiones financieras en función de las circunstancias emergentes en un tiempo determinado. Por otro lado, en las grandes corporaciones donde existen direcciones, gerencias y departamentos especializados en la administración de los recursos, la función financiera presencia mayor importancia y relevancia en comparación con las pequeñas organizaciones.

Evidentemente esta percepción no es más que eso, una percepción errónea que se genera dadas las condiciones en que opera el micro y pequeña empresa.

Una de las principales características de las pequeñas empresas es que no se genera información para tomar decisiones financieras. La información que se genera es contable con la finalidad de cubrir obligaciones fiscales, lo que implica de manera indirecta que los datos contables no reflejan la situación real de la organización. En este sentido, el directivo no tiene la información mínima necesaria para tomar decisiones, no solo porque los datos contables no reflejan la realidad sino porque el enfoque meramente contable de la información no permite conocer completamente la situación económica de la empresa, para ello es necesario que se genere información pertinente para la toma de decisiones financieras.

El análisis y la planeación financiera, son actividades básicas de la función financiera que son inexistentes en las pequeñas organizaciones, reflejándose en problemas que pueden llegar a representar el fracaso de una empresa. Debido a que los empresarios están concentrados principalmente en obtener recursos mediatos para poder realizar gastos operativos, es difícil que tenga la intencionalidad de desarrollar planes financieros cuando no se tiene conocimiento sobre cómo realizarlos, cuando los problemas cotidianos abruman la capacidad de decisión de los empresarios y cuando se tienen problemas básicos para generar ingresos. Sin embargo, ello no debe implicar que no se deban tomar decisiones financieras en el corto plazo basándose en la planeación financiera como una herramienta útil.

### 2.1.1.1 La Quinua en Perú

En la actualidad es el país donde más campesinos cultivan y consumen la quinua y donde se ha seleccionado un número elevado de variedades. En la región de los valles interandinos se le encuentra cultivada dentro de campos de maíz y habas, o como borde de cultivos de papa. Pero es en las tierras altas, donde no se da el maíz, que su cultivo adquiere mayor importancia.

En Cajamarca se acostumbra sembrar 6 a 10 surcos de maíz seguidos por uno de quinua, en un sistema que se conoce como "Chaihua". Sólo en las tierras altas cercanas a la "jalca" se pueden ver pequeños campos de quinua en monocultivo. Otras áreas de importancia son la región del Callejón de Huaylas en Ancash, el valle del Mantaro y tierras altas de Jauja en Junín, Andahuaylas en Ayacucho, así como las tierras altas del departamento del Cuzco.<sup>60</sup>

En el valle del Mantaro y la parte alta de Jauja, se siembran las variedades Blanca y Rosada de Junín, de granos muy uniformes y bajo contenido de saponina. En el valle entre Cuzco y Sicuani, a alturas de 3000 - 3600 m con precipitación de más de 500 mm, se cultiva la "Amarilla de Maranganí", cuyos rendimientos pueden sobrepasar los 2,000 kg/ha.

La variedad Blanca de Junín se ha adaptado plenamente a las condiciones de Anta en el Cuzco a

---

<sup>60</sup>Tapia, Mario y A.M. Fries. (2007) Guía de campo de los cultivos andinos, FAO, Lima, Perú.

3700 m, allí se pueden encontrar los cultivos comerciales más extensos, hasta 150 has, con rendimientos por encima de los 2000 kgs/ha. Así como en la zona de Marangani, en el Cusco, se le reconoce como la variedad Marangani.

La quinua adquiere realmente importancia en el Altiplano del Collao, departamento de Puno, sobre los 3800 m, donde no se puede producir maíz. Las parcelas de cultivo de quinua aparecen en las pequeñas quebradas o terrenos cercanos a las lagunas o al lago Titicaca. Alrededor de la laguna de Orurillo se ha seleccionado la variedad Cheweca, que produce un grano pequeño, casi dulce, muy suave y especial para elaborar harinas. De la región de Cabanillas procede. La variedad Kanccolla (del Collao), de granos casi dulces que tiene altos rendimientos. La variedad denominada "arroz jiura" de granos pequeños, denominada como Blanca de Ayaviri muy blancos y dulces.<sup>61</sup>

En el lado peruano del lago está difundido un ecotipo denominado "Blanca de Juli". Otros ecotipos locales incluyen las quinuas "Chullpi" de grano transparente, al igual que en el maíz.

Según la Dirección General de Estadísticas del Perú, el cultivo de la quinua cubría más de 42.000 has en el año 1951, pero esta superficie fue disminuyendo y solo en las últimas décadas se ha logrado recuperar en más de 35,000 has. De esta superficie, más del 75%

---

<sup>61</sup><http://www.revistaambienta.es/WebAmbienta/marm/Dinamicas/secciones/articulos/quinua.htm>

está concentrada en el departamento de Puno, al suroeste del país, en el altiplano que limita con Bolivia.

### **2.1.1.2 La Cadena Productiva y el Mercado De La Quinua**

#### **➤ Caracterización del consumo de quinua en el país**

Dadas las características del grano maduro cuya cáscara contiene saponina de sabor amargo, su consumo está supeditado a la eliminación de este alcaloide. El interés por los mercados internacionales ha llevado a la adopción de métodos mecánicos para la eliminación de impurezas y la saponina, y al mismo tiempo ha promovido la diversificación de sus usos, entre ellos:<sup>62</sup>

- a. Alimenticios: El principal uso de la quinua es el consumo humano por su alto valor nutricional. La utilización del grano es en diversas formas, cocido como insumo de diversos potajes, tostado, molido, expandido, extruido y transformado en harina es incluido en diversas preparaciones alimenticias. Para la exportación se envía generalmente en grano al mercado de destino.

---

<sup>62</sup>Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2015) El Mercado y la Producción de Quinua en el Perú. Pp .73

- b. Medicinal y en la industria farmacéutica: Investigaciones de Zeballos et ál. (2012)<sup>63</sup> y Thompson (2011)<sup>64</sup> confirman su uso para pacientes que sufren de trastornos derivados de su condición de celíacos, la quinua puede sustituir a las harinas y derivados de trigo que afectan a dichos pacientes.
- c. Cosmética: Otro uso es en la industria cosmética, de artículos de belleza y cuidado personal. Se han comenzado a desarrollar productos tales como jabones, shampoos y cremas de uso corporal, basados en algunas propiedades bioquímicas de la quinua que le harían competitiva con otros productos de similar utilización y con menor valor orgánico natural.
- d. Otros usos: Adicionalmente, se consignan otros usos como, por ejemplo, del rastrojo en la alimentación del ganado en las comunidades campesinas. En la medida en que la producción se incremente, probablemente adquirirá mayor importancia y diversificación comercial de este tipo de uso.

---

<sup>63</sup>Zeballos. V.; Ellis, J.; Šuligoj, T.; Herencia, I.; Ciclitira, I. (2012). Variable activation of immune response by quinoa (*Chenopodium quinoa* Willd.) prolamins in celiac disease. *American Journal of Clinical Nutrition*. Vol. 96, No.2, 337 – 344.D.

<sup>64</sup>Thompson, T. (2011). Case Problem: Questions Regarding the Acceptability of Buckwheat, Amaranth, Quinoa, and Oats from a Patient with Celiac Disease. *Journal of the Academy of Nutrition and Dietetics Home*. 101 (5), pp. 586-587.

➤ **Identificación de los principales mercados y clientes**

El grano de quinua se destina a diferentes mercados y, según el ámbito de la comercialización, estos pueden ser clasificados como:

- Regional del departamento productor, identificado como aquella producción que se comercializa en el mercado local y las ferias distritales, además de los volúmenes que se dirigen a las plazas provinciales y a la capital departamental.
- Regionales de otros departamentos, que ocurre cuando la producción viaja fuera del departamento de origen para abastecer otras capitales provinciales y regionales, bien sea para el consumo humano directo o para abastecer a empresas transformadoras.
- Nacional, que por excelencia es Lima, a la cual se dirige la quinua para aprovisionar tanto a los mercados de consumo urbano, como a la agroindustria para su procesamiento y posterior venta.
- Internacional, entendida como la parte de la producción que es exportada mediante diversas vías, siendo la principal por Lima y el puerto del Callao, realizada por las empresas transformadoras de Lima o las existentes en el interior del país.

## Mercados regionales del resto del país

Según el IV CENAGRO, en 2012, a nivel nacional, el 29.2% de la producción se destinó a la venta, el 69.7% al autoconsumo, y el 1.1% se utilizó como semilla para la campaña siguiente.<sup>65</sup>

**Figura N° 01**

Destino de la producción de quinua – 2012

Región	Destino de la producción de quinua						
	Venta		Autoconsumo		Autoinsumo		Total
	t	%	t	%	t	%	
Puno	5 185.1	17.2%	24 671.6	81.8%	322.3	1.1%	30 179
Ayacucho	2 944.2	70.3%	1 189.4	28.4%	54.4	1.3%	4 188
Cusco	452.9	20.3%	1 744.6	78.2%	33.5	1.5%	2 231
Junín	1 458.5	77.5%	402.7	21.4%	21.3	1.1%	1 882
Apurímac	739.6	35.3%	1 334.6	63.7%	21.0	1.0%	2 095
Huancavelica	187.8	37.5%	305.1	60.9%	8.0	1.6%	501
Huánuco	33.6	11.0%	267.1	87.3%	5.4	1.7%	306
Ancash	22.1	12.1%	158.0	86.5%	2.6	1.4%	183
Arequipa	1 259.0	74.8%	415.8	24.7%	8.9	0.5%	1 683
Moquegua	0.1	1.3%	11.1	96.4%	0.3	2.3%	11
La Libertad	382.1	75.6%	117.3	23.2%	6.1	1.2%	505
Cajamarca	31.4	16.6%	155.4	81.9%	3.0	1.5%	190
Tacna	179.2	95.8%	6.0	3.2%	1.8	1.0%	187
Amazonas	2.0	97.1%			0.1	2.9%	2
Ica	31.4	45.7%	31.4	45.7%	6.0	8.7%	69
<b>TOTAL</b>	<b>12 909.1</b>	<b>29.2%</b>	<b>30 810</b>	<b>69.7%</b>	<b>494.5</b>	<b>1.1%</b>	<b>44 213</b>

Fuente: CENAGRO 2012.  
Elaboración propia.

De acuerdo a los datos de Aduanas, en el Perú, en 2014, se exportaron 36.5 mil toneladas, de las cuales un 67.6% fue comercializado por empresas domiciliadas en Lima; seguido de Lambayeque con un 9.9% del total, región que presentó un crecimiento importante, lo que le ha permitido superar a otras con mayor presencia histórica como Puno y últimamente Arequipa.

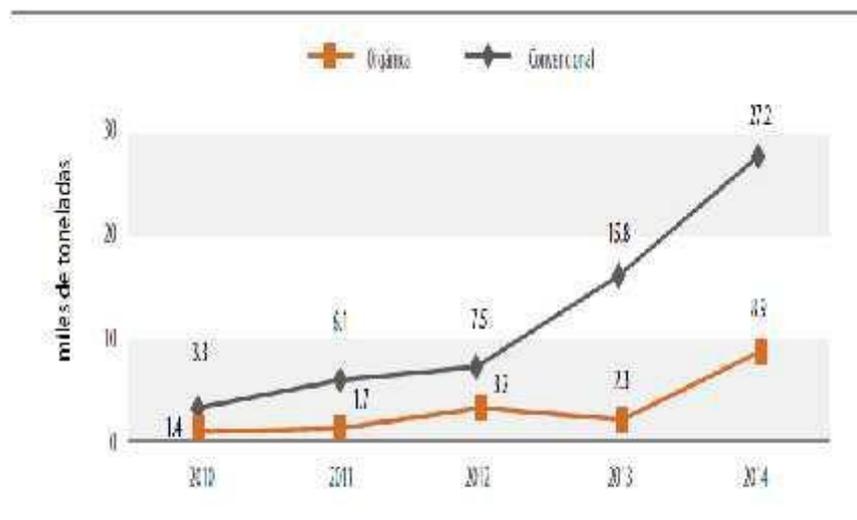
<sup>65</sup> MINAGRI (2012) Quinua-Perú: un campo fértil para las inversiones, Dirección General de Competitividad Agraria del Perú.

➤ **Las exportaciones de quinua**

La quinua peruana se exporta al mercado internacional como convencional y orgánica, siendo para el último quinquenio (2010-2014) el 75.4% de tipo convencional, con una tasa de crecimiento anual del 67%. La tasa de crecimiento anual de la quinua orgánica fue de 82 %, como se aprecia en la figura N° 02.<sup>66</sup>

Figura N° 02

Quinua exportada convencional y orgánica en miles t  
(2010-2014)



Fuente: ADEX Data Traces Acuana, 2015.

Elaboración propia.

<sup>66</sup>Ibid. 84

A nivel internacional, son las empresas europeas y norteamericanas las que venden la quinua orgánica en el mercado de productos saludables (*health food markets*), siendo las principales *Quinoa Corporation*, PRIMEAL y MARKAL, la primera norteamericana y las otras europeas. La Corporación PRIMEAL tiene importante participación en la compañía EURONAT, que distribuye alimentos en Bélgica, Luxemburgo, Suiza, Holanda e Inglaterra, y MARKAL distribuye esencialmente en Francia.

Las estadísticas de exportación de quinua peruana se presentan en la figura N° 01, resaltando el incremento de los volumen y valor FOB con tasas de crecimiento para 2000-2014 del 48.4% y el 67.6%, respectivamente.

Figura N° 03

Año	Peso (t)	Tasa anual	Valor FOB (Miles US\$)	Tasa anual	Precio US\$/kg	Tasa anual
2000	263		333		1.27	
2001	148.1	-45.67	191.1	-42.62	1.29	1.86
2002	249.8	68.64	304.6	59.41	1.22	-5.47
2003	321.0	28.47	380.7	24.98	1.19	-2.72
2004	287.6	-10.38	385.2	1.45	1.34	13.20
2005	562.3	95.51	678.2	75.63	1.21	-10.17
2006	1 271.0	126.01	1 565.7	130.84	1.23	2.14
2007	1 551.8	22.10	2 033.4	79.88	1.31	6.37
2008	2 036.0	31.20	4 993.4	145.57	2.45	87.17
2009	2 692.1	32.73	7 243.4	45.18	2.69	9.80
2010	4 782.9	77.66	13 190.2	81.95	2.76	2.41
2011	8 035.9	68.01	25 485.7	93.22	3.17	15.00
2012	10 887.5	35.49	31 630.0	24.10	2.91	-8.40
2013	18 690.8	71.67	79 605.4	151.68	4.26	46.60
2014	35 510.1	95.34	196 683	147.06	5.39	26.29
2000-2014	5 886.0	47.7	24 314.2	69.2	2.3	13.1

Fuente: MNA/SRI.

Elaboración propia.

Los principales mercados a los cuales se dirige la oferta exportable peruana de quinua, y que son además los principales demandantes mundiales son:<sup>67</sup>

- **Los Estados Unidos:** El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre los EE.UU. y el Perú entró en vigencia el 1 de febrero de 2009, habiéndose establecido un arancel del 0% para el ingreso de la quinua. Los Estados Unidos son el mayor importador de quinua peruana.
- **Canadá:** Este país representa otro importante mercado para las exportaciones, con un TLC operativo desde el 1 de agosto de 2009.
- **La Unión Europea:** En enero de 2014 entró en vigencia el TLC entre la Unión Europea y el Perú, que establece un arancel de importación de 0% para la quinua. Los Países Bajos, el Reino Unido, Alemania, Italia y Francia concentran el 21.6% del total exportado, con crecimiento acelerado en países como España en 2014.
- **Brasil:** Ha sido un mercado con notable crecimiento para el año 2013, siendo un miembro del MERCOSUR, lo que permite que, en aplicación del Acuerdo de Complementación Económica, las exportaciones tengan un 0% de arancel al igual que para la Argentina, el Uruguay y el Paraguay.
- **Sudáfrica:** Este mercado presenta perspectivas de crecimiento debido a su PBI per cápita (US\$ 11 375 per cápita). El Perú tiene en su agenda la negociación del TLC con ese país.
- **Los mercados asiáticos y de Oceanía:** En este continente son importantes los mercados de Australia, Nueva Zelanda y Japón,

---

<sup>67</sup> Ibid .85

representando del conjunto el 6.2% del total exportado el año 2014, y pagan un precio FOB de exportación mayor al promedio. Se tiene un TLC con Japón vigente desde el 1° de marzo de 2012, en este país existe preferencia por el consumo de productos naturales.

Las exportaciones de quinua en toneladas según país de destino, llegando para el mes de octubre de 2014 a 55 destinos.<sup>68</sup>

Figura Nº 04

Exportaciones de quinua en toneladas (t) según país destino. 2010-2015

Nº	País	2010	2011	2012	2013	2014	Var.% 13-14	Par.% 2014	2015*
1	EE.UU.	2 964	5 056	7 173	10 059	18 270	81.6%	49.8%	11 641
2	CANADÁ	226	400	592	1 621	3 824	135.9%	10.4%	2 015
3	PAISES BAJOS	20	106	210	650	2 168	233.7%	5.9%	1 832
4	REINO UNIDO	7	22	202	1 083	1 911	76.4%	5.2%	1 642
5	ALEMANIA	359	508	463	605	1 407	132.6%	3.8%	1 128
6	ITALIA	77	381	274	408	1 313	222.2%	3.6%	1 110
7	FRANCIA	74	23	93	652	1 128	72.9%	3.1%	917
8	AUSTRALIA	133	320	462	1 311	1 746	33.2%	4.8%	847
9	ISRAEL	224	184	401	553	854	54.5%	2.3%	686
10	BRASIL	25	142	229	477	900	88.8%	2.5%	526
11	JAPÓN	136	116	101	156	216	38.2%	0.6%	420
12	MÉXICO	6	13	24	91	456	399.8%	1.2%	353
13	NUEVA ZELANDA	85	145	135	275	269	-1.9%	0.7%	700
	Otros países	450	621	530	751	2 208	194.2%	6.0%	2 209
	<b>TOTAL</b>	<b>4 783</b>	<b>8 036</b>	<b>10 888</b>	<b>18 691</b>	<b>36 671</b>	<b>96.2%</b>	<b>100.0%</b>	<b>25 525</b>

\*Estadísticas enero – agosto, 2015.

Fuente: Adex Data Trade Aduanas, 2015.

Elaboración propia.

<sup>68</sup> Adex Data Trade (2014-20015). Estadísticas de la base de datos de Adex y Aduanas, Lima. Versión de acceso restringido vía <http://www.adexdatatrade.com/>, acceso en noviembre 2014 y enero-febrero 2015.

➤ **Evolución de los precios<sup>69</sup>**

El precio promedio de la quinua en chacra a nivel nacional en 2014 fue de 7.88 soles/kg, recibiendo cuatro regiones los precios mayores: Tacna (10.5 soles/kg), Lima (9.6 soles/kg), Puno (9.6 soles/kg) e Ica (8.7 soles/kg). El precio al productor tuvo un crecimiento del 14.3% anual entre 2001-2014 pasando de 1.6 a 7.9 soles/kg. El precio al consumidor de quinua en Lima Metropolitana tuvo un crecimiento del 12.9% anual en ese mismo periodo. El precio de exportación FOB aumentó de 1.3 US\$ a 5.4 US\$ por kilo, y su tasa de crecimiento fue del 13.0% (figura N° 5).

Figura N° 5

Precio promedios de quinua (en soles y US\$ por kilo)

Años	Al productor (1)	Al consumidor (2)*	De exportación (3)**	% Var (1)	% Var (2)	% Var (3)
2001	1.54	4.2	1.29	0.1	-0.1	0
2002	1.55	4	1.22	-0.1	0.0	-0.1
2003	1.48	3.7	1.19	-0.0	-0.1	0.0
2004	1.48	4	1.34	-	0.1	0.1
2005	1.56	4.2	1.21	0.1	0.1	-0.1
2006	1.56	4.1	1.23	-	0.0	0.0
2007	1.63	4.1	1.31	0.0	0.0	0.1
2008	2.36	6.7	2.45	0.3	0.6	0.9
2009	3.2	9.8	2.69	0.6	0.5	0.1
2010	3.35	9.6	2.76	0.0	0.0	0.0
2011	3.45	9.5	3.17	0.0	0.0	0.1
2012	3.78	9.4	2.91	0.1	0.0	-0.1
2013	6.29	11.3	4.26	0.7	0.2	0.5
2014	7.88	12.9	5.38	0.3	-0.7	0.3
<b>Tasa</b>	<b>14.3</b>	<b>12.9</b>	<b>13.0</b>			

(\*) Nivel de Lima Metropolitana. (\*\*) En dólares US por kg.

Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego, 2014; INEI, 2014; y ADUANAS, 2014.

La evolución de precios mensuales al productor y consumidor el pico más alto que alcanzó el precio en chacra mensual fue en el último trimestre de

<sup>69</sup> Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2015) El Mercado y la Producción de Quinua en el Perú. Pp .96

2013<sup>19</sup> para luego descender; sin embargo, los precios al consumidor continuaron incrementándose hasta el segundo trimestre de 2014.

### **2.1.2 Antecedentes teóricos**

Los efectos del crecimiento económico sobre el bienestar económico de un país son notables. En efecto, leves diferencias en la tasa de crecimiento promedio de dos países durante un determinado período de tiempo pueden dar lugar a diferencias importantes en sus niveles de ingreso per capita. Entender, pues, los determinantes del crecimiento se convierten en una tarea imprescindible. Consciente de ello, la ciencia económica ha dedicado una cantidad notable de investigación a esta cuestión, aún sin llegar a obtener resultados incuestionables.

El sistema financiero de un país tiene un rol importante dada su función de reducir las ineficiencias derivadas de la existencia de costos de información y costos de transacción entre los agentes económicos.

Las teorías formales sobre los determinantes del crecimiento económico surgen principalmente a mediados del siglo XX, fundamentalmente con Solow (1956, 1957), creador de un modelo de crecimiento de estilo neoclásico. En este modelo, la tasa de crecimiento económico está determinada por la acumulación de factores de producción, básicamente capital. A su vez, la acumulación de capital depende del ahorro de la economía, definido como una proporción constante del ingreso.<sup>70</sup>

---

<sup>70</sup>Solow, R. (1956), "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics* 70: 65 – 94

## **Quinua**

De las 2000 especies vegetales comestibles que se estima existen, menos de 150 han sido domesticadas y cultivadas ampliamente. De estas solo 22 proporcionan la mayor parte de los elementos nutritivos de gran parte de la población mundial. La búsqueda de la seguridad alimentaria ha hecho necesario encontrar nuevas fuentes nutritivas y se están desarrollando proyectos encaminados al redescubrimiento de especies promisorias como la Quinua, cuyo potencial alimenticio, industrial y medicinal ya ha sido manifestado; sin embargo, su uso aún se mantiene marginado.

Hoy en día la quinua se ha convertido en uno de los alimentos más consumidos por la sociedad debido a los grandes beneficios nutritivos que esta posee, lo que permite a los agricultores que producen este pseudocereal obtener ganancias significativas en su economía generando así una mayor producción en el país y un mayor ingreso económico al mismo. La quinua que se produce en el Ecuador se encuentra en el tercer lugar de mejor calidad en los mercados internacionales, es por esto que es mucho más beneficioso vender el producto en otros países como Perú o Colombia ya que un quintal que aquí cuesta entre \$23 y \$28 se los puede vender en \$160 para adelante.

### **2.1.3 Definición del Problema**

#### **2.1.3.1 Problema General**

¿De qué manera la eficacia de la gestión financiera se relaciona con el crecimiento económico de las pequeñas empresas de quinua?

### **2.1.3.2 Problemas Secundarios**

- a) ¿Cómo se relaciona el Índice de Liquidez de la gestión Financiera y el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua?
- b) ¿Cómo se relaciona las Líneas Crediticias de la gestión Financiera y el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua?
- c) ¿Cómo se relaciona el Planeamiento de la gestión Financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua?
- d) ¿Cómo se relaciona las estrategias de la gestión Financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua?
- e) ¿Cómo se relaciona el control de la gestión Financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua?

## **2.2 Finalidad y Objetivos de la Investigación**

### **2.2.1 Finalidad**

La presente investigación tiene por finalidad determinar la relación de la eficacia de la gestión financiera con el crecimiento económico de las Pequeñas empresas procesadoras de quinua.

## **2.2.2 Objetivo General y Específicos**

### **2.2.2.1 Objetivo General**

Determinar la relación de la eficacia de la gestión financiera con el crecimiento económico de las Pequeñas empresas procesadoras de quinua.

### **2.2.2.2 Objetivos Específicos**

- a) Evaluar la relación entre el Índice de liquidez de la gestión financiera y el crecimiento económico de las Pequeñas empresas procesadoras de quinua.
- b) Evaluar la relación de las líneas crediticias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las Pequeñas empresas procesadoras de quinua.
- c) Evaluar la relación del planeamiento de la gestión financiera con el crecimiento económico de las Pequeñas empresas procesadoras de quinua.
- d) Evaluar la relación de las estrategias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las Pequeñas empresas procesadoras de quinua.

- e) Evaluar la relación del control de la gestión financiera con el crecimiento económico de las Pequeñas empresas procesadoras de quinua.

### **2.2.3 Delimitación de la Investigación**

- a) Delimitación Temporal: La investigación está delimitada de abril 2012 a abril 2015.
- b) Delimitación Espacial: La investigación abarcara el espacio geográfico de Lima Metropolitana.
- c) Delimitación Conceptual: Estará delimitado por la gestión financiera se relaciona con el crecimiento económico de las Pequeñas empresas procesadoras de quinua:

### **2.2.4 Justificación**

Nuestra investigación guarda una relevancia en relación a los siguientes tres aspectos:

#### **Justificación Teórica**

En el aspecto teórico se podrá verificar que la motivación y sobre todo el desempeño adecuado de la gestión financiera así como del crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua de Lima Metropolitana – lo que servirá de fuente y antecedentes posteriores a los estudios relacionados al tema, abordando como base nuestros resultados relacionados al estudio y estableciendo los puntos críticos que se sugiere dentro de la labor de búsqueda bibliográfica o de autores a las que se les pueda adaptar y sugerir algunas recomendaciones en el estudio.

### **Justificación Práctica**

En relación al aspecto práctico, el presente estudio nos permitirá aplicar todas las técnicas que se encuentran asociadas al desarrollo de las metodologías tanto estadísticas como de búsqueda y referencia, con lo que se irán perfeccionando las capacidades académicas y profesionales, a su vez también servirá de referencia para posteriores estudios relacionados al tema.

### **Justificación económica**

El presente estudio se considera importante porque conlleva a establecer la creciente demanda de cereales nutraceuticos como es el caso de la quinua a nivel mundial y el incremento de las exportaciones de quinua peruana a través de las pequeñas empresas logrando de esta manera su crecimiento económico. Es por ello que se realizamos este estudio de la eficacia de la gestión financiera y crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.

## **2.3 Hipótesis y Variables**

### **2.3.1 Supuestos Teóricos**

La gestión financiera en un sentido amplio constituye todos los recursos financieros, tanto los provenientes del ciclo de cobros y pagos (tesorería), como los necesarios en el proceso de inversión-financiación (operaciones activas-pasivas). La gestión financiera está íntimamente relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de dividendos enfocándose en dos factores primordiales como la maximización del beneficio y la maximización de la riqueza. Para lograr estos objetivos una de las herramientas más utilizadas para que la gestión financiera sea

realmente eficaz es el control de gestión, que garantiza en un alto grado la consecución de las metas fijadas por los creadores, responsables y ejecutores del plan financiero.

La gestión financiera de la empresa se preocupa de la eficaz captación de los recursos para la realización de las inversiones necesarias, tanto a largo como a corto plazo. Hablamos de largo plazo cuando nos referimos a recursos necesarios en períodos superiores a un año para ser asignados a inversiones cuya vida supere el ciclo de explotación de la empresa.

La función financiera mantiene un protagonismo en la gestión de la empresa y ello por diversas razones:<sup>71</sup>

- El fuerte crecimiento que la pequeña y mediana empresa viene experimentado, requiere de una planificación y control financiero para obtener los resultados deseados.
- El gran número de pequeñas empresas que compiten entre sí y éstas incluso con grandes compañías hace que los márgenes se reduzcan y se estudien más detenidamente la rentabilidad de las inversiones.
- Las inversiones en nuevos proyectos tiene hoy en la actualidad multitud de fórmulas de financiación, lo que requiere de un estudio detallado de los mismos.
- La inflación plantea numerosos problemas financieros a la empresa, entre ellos la de obtener recursos con los que financiar el stock de productos, además de los incrementos de los costos en la empresa.

---

<sup>71</sup>Vilca Narvasta Linda Prisce (2012) El control interno y su impacto en la gestión financiera de las Mypes de servicios turísticos en Lima Metropolitana. USMP. Pp. 14

- La cambiante evolución económica plantea incertidumbres a las que el empresario debe dar respuesta, vislumbrando el futuro, y planteando distintos escenarios para afrontar los cambios.

### **Crecimiento económico**

En el Perú, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99.6% de todos los negocios en el país, las cuales producen el 47% del PBI y dan empleo a más del 80% de la fuerza laboral, cifras que explican por qué EY Perú está tan comprometida en ayudar y apoyar el crecimiento de nuestras pymes, alentando a los emprendedores del país.

El factor importante que se suma a la arraigada informalidad de las pymes peruanas es la estrecha relación entre el concepto de empresa familiar y pyme. La mayoría de las micro y pequeñas empresas surgen de las actividades económicas informales en las que se emplea al grupo familiar o migratorio. En ellas, la mano de obra es raramente remunerada, y el lugar de trabajo es el hogar. Esta complicada tipología pyme requiere esquemas e incentivos especiales de formalización. Los gobiernos peruanos, a lo largo de los años, se han dado cuenta de la importancia y complejidad de las pymes, y han tratado de fomentar el progreso de las mismas, con resultados mixtos.

La sostenibilidad y desarrollo de las pymes deben abordarse desde varios enfoques diferentes al mismo tiempo, para lo cual EY ha propuesto los cinco pilares esenciales para lograr este objetivo:

- Acceso a financiamiento,

- Cultura de emprendimiento,
- Regulación e impuestos,
- Entrenamiento y educación, y
- Apoyo coordinado.

Los emprendedores tienen un importante papel que desempeñar en la comunidad local, la sociedad nacional y en la economía global. Su motivación, innovación e ingenio, son sus cualidades y características que les permiten ir superando barreras importantes, barreras que enfrenta toda empresa en crecimiento.

## **2.3.2 Hipótesis General y Específicos**

### **2.3.2.1 Hipótesis General**

La eficacia de la gestión financiera se relaciona de manera directa y significativa con el crecimiento económico de las Pequeñas empresas procesadoras de quinua.

### **2.3.2.2 Hipótesis Específicas**

- a) Existe una relación significativa entre el Índice de liquidez de la gestión financiera y el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.
- b) Existe una relación significativa entre las líneas crediticias de la gestión financiera con el

crecimiento económico de las pequeñas  
empresas procesadoras de quinua.

- c) Existe una relación significativa entre el planeamiento de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua
- d) Existe una relación significativa entre las estrategias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua
- e) Existe una relación significativa entre el control de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.

### **2.3.3 Variables e Indicadores**

#### **2.3.3.1 Identificación de las Variables**

##### **Variable Independiente (VI)**

Eficacia de la gestión financiera

##### **Variable Dependiente (VD)**

Crecimiento económico

### 2.3.3.2 Definición Operacional de las Variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
VI:  Eficacia de la gestión financiera	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Índice de Liquidez</li> <li>• Líneas crediticias</li> <li>• Planeamiento</li> <li>• Estrategias</li> <li>• Control</li> </ul>	Nivel de Líneas de Crédito  Capital de Trabajo  Prueba ácida  Rotaciones de cobranzas, pagos e existencias  Apalancamiento
VD:  Crecimiento económico.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Índice de tasa interna de retorno de capital</li> <li>• Logros de metas de Producción</li> <li>• Desarrollo de estrategias de capital</li> <li>• Índice de utilidad neta</li> <li>• Líneas de Crédito</li> </ul>	Rentabilidad patrimonial  Rentabilidad por acción  Tasa interna de retorno  Valor económico esperado (EVA)  Nuevos mercados  <b>Categoría Likert adaptada:</b>  1) Inadecuada o baja 2) Regular 3) Adecuada o elevada

## **CAPITULO III:**

### **METODO, TECNICAS E INSTRUMENTOS**

#### **3.1. Tipo y Nivel de Investigación**

##### **3.1.1. Tipo de Investigación**

Por la manera como se ha planteado el estudio, el tipo de investigación es una investigación aplicada debido a que guarda íntima relación con la básica, pues depende de los descubrimientos y avances de la investigación básica y se enriquece con ellos, pero se caracteriza por su interés en la aplicación, utilización y consecuencias prácticas de los conocimientos, la investigación aplicada busca el conocer para hacer, para actuar, para construir, para modificar o para determinar los aspectos metodológicos tomando en cuenta las características de esta investigación podemos decir que es de tipo científico – aplicada.

### **3.1.2. Nivel de Investigación**

Conforme a los propósitos y naturaleza del estudio, la investigación se ubica en el nivel científico descriptiva.

## **3.2. Población y Muestra**

### **3.2.1. Población**

La población estuvo constituida por 25 Pequeñas empresas procesadoras de Quinoa que operan en la zona de Lima Metropolitana durante el periodo del 2011 al 2015.

### **3.2.2. Muestra**

Para el cálculo del tamaño de la muestra se utilizó el muestreo cualitativo intencionado el cual se ajustará a un 100% a través de los siguientes criterios de inclusión:

Criterios de inclusión:

- Que, sean las pequeñas empresas, que se dediquen a procesar quinoa
- Que, operen dentro del zona de Lima Metropolitana
- Que, hayan estado laborando dentro de los años 2011 y 2015.

Redondeado la muestra representativa de la población de pequeñas empresas en Lima Metropolitana es 25, las cuales a través de un individuo evaluado dentro de cada una de ellas fueron objeto de análisis de la presente investigación se seleccionaron en base a método probabilístico correspondiendo a cada distrito de Lima Metropolitana, la aplicación de los cuestionarios se hicieron en forma aleatoria entre las pequeñas empresas para que tengas la misma probabilidad de ser elegido.

### **3.3. Método y Diseño de la Investigación**

#### **3.3.1. Método de Investigación**

La investigación aplicará básicamente los métodos deductivo, inductivo y descriptivo de las variables.

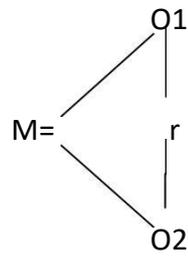
#### **3.3.2. Diseño de Investigación**

El Diseño fue cuasi experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables; “se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos” (Hernández, Fernández, y Baptista, 2014, p.152).

Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. “Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos” (Hernández, et a., 2014, p. 152)..

El diseño de la investigación ha sido cuasi experimental de corte transversal directo - correlacional debido a que se describirán la relación entre dos variables en un momento determinado

El diagrama representativo de este diseño es el siguiente:



Dónde:

M = muestra establecida según el contexto

O1= Eficacia de la gestión financiera

O2= Crecimiento económico

r = Relación entre variables. Ch2 Pearson - Coeficiente de correlación.

### 3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

#### 3.4.1. Técnicas de Recolección de Datos

Las principales técnicas a utilizar son las siguientes:

- a) Técnicas de Recolección de Información Indirecta.- Se realizó mediante la recopilación de información existente en fuentes bibliográficas, hemerográficas y estadísticas; recurriendo a las fuentes originales en lo posible, estas pueden ser en libros, revistas, periódicos escritos, trabajos de investigaciones anteriores y otros.
- b) Técnicas de Recolección de Información Directa.- Este tipo de información se obtendrá mediante la aplicación de encuestas en muestras representativas de la población citada, al mismo tiempo también se aplicarán técnicas de

entrevistas y de observación directa con ayuda de una guía debidamente diseñada.

c) Técnicas de Muestreo

- Muestreo aleatorio simple
- Determinación del tamaño de la muestra.

### **3.4.2. Instrumentos**

El principal instrumento que se utilizara el cuestionario que se realizó a 25 pequeñas empresas en Lima Metropolitana a través de 22 cuestionarios.

Asimismo; se usaran fichas de observación para la determinación o planteamiento del problema, permitirá identificar nuestra problemática a través de una identificación de la variable.

Fichas bibliográficas, las cuales nos servirán para resumir las obras que consultaremos de acuerdo a autores, según relevancia temática y año de publicación.

Paquete procesador de texto Word, que nos permitirá preparar el informe presentado en esta tesis.

Paquete procesador de datos Excel, el cual nos permitirá armar gráficos y ordenar tablas de acuerdo a los antecedentes encontrados en relación al tema.

Paquete de cálculo estadístico SPSS, para el desarrollo de nuestro estudio estadístico para los resultados.

### **3.5. Procesamiento de Datos**

Para el procesamiento de datos se siguió el siguiente procedimiento:

- Cálculo de las frecuencias
- Cálculo de los puntajes obtenidos
- Gráficos respectivos.

### **3.6. Prueba de la Hipótesis**

La prueba de la hipótesis se ha realizado con la prueba chi cuadrado que consiste en determinar la existencia de relación o no entre las variables de investigación.

## **CAPÍTULO IV:**

### **PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

#### **4.1. Presentación y análisis de los resultados**

En este trabajo se ha presentado los resultados de las encuestas aplicadas a los que se realizar a 25 pequeñas empresas en Lima Metropolitana a través de 22 cuestionarios. Los resultados encontrados se presentaron a través de tablas y gráficos, en donde podemos apreciar las frecuencias y porcentajes. Resultados que fueron debidamente comentados e interpretados. Seguidamente se procedió a realizar la contrastación de las hipótesis y la discusión de los resultados. Finalmente se realizó las conclusiones y recomendaciones.

## Resultados de la encuesta aplicada.

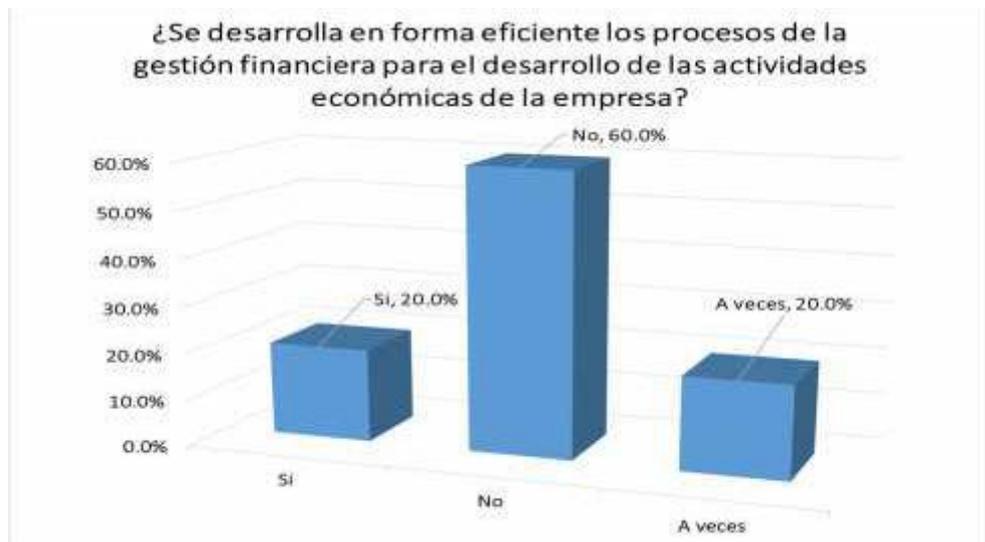
### a) Análisis por ítem

Tabla N° 1:

¿Se desarrolla en forma eficiente los procesos de la gestión financiera para el desarrollo de las actividades económicas de la empresa?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
Si	5	20.0%	20.0%
No	15	60.0%	80.0%
A veces	5	20.0%	100.0%
TOTAL	25	100.0%	

Gráfico N° 01



El 20% si desarrolla de manera efectiva los procesos de gestión financiera, mientras que el 60% no los aplica de manera efectiva los procesos de la gestión financiera, en tanto que el 20% lo hace a veces, esto nos muestra que la mayoría de las empresas no toman en cuenta la gestión financiera como actividad importante para su desarrollo.



Tabla N° 2:

Escala	¿Cuantos años de vida tiene su empresa?	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
	1 Año	5	20.0%	20.0%
	2 Años	8	32.0%	52.0%
	+ de 3 Años	12	48.0%	100.0%
	<b>TOTAL</b>	25	100.0%	

Gráfico N° 02



El 48% de las empresas tienen una antigüedad de más de 03 años, el 32% tiene una antigüedad de 2 años y el 20% tienen una antigüedad de 1 año. Se aprecia que la mayoría de las empresas están tratando de sobrevivir en el difícil mundo de los negocios, mientras hay menor porcentaje las empresas que estaría iniciando actividad comercial.

¿Cuántos trabajadores *Tabla N° 3*: su empresa?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
	12	48.0%	48.0%
	8	32.0%	80.0%
	5	20.0%	100.0%
<b>TOTAL</b>	25	100.0%	

Gráfico N° 03



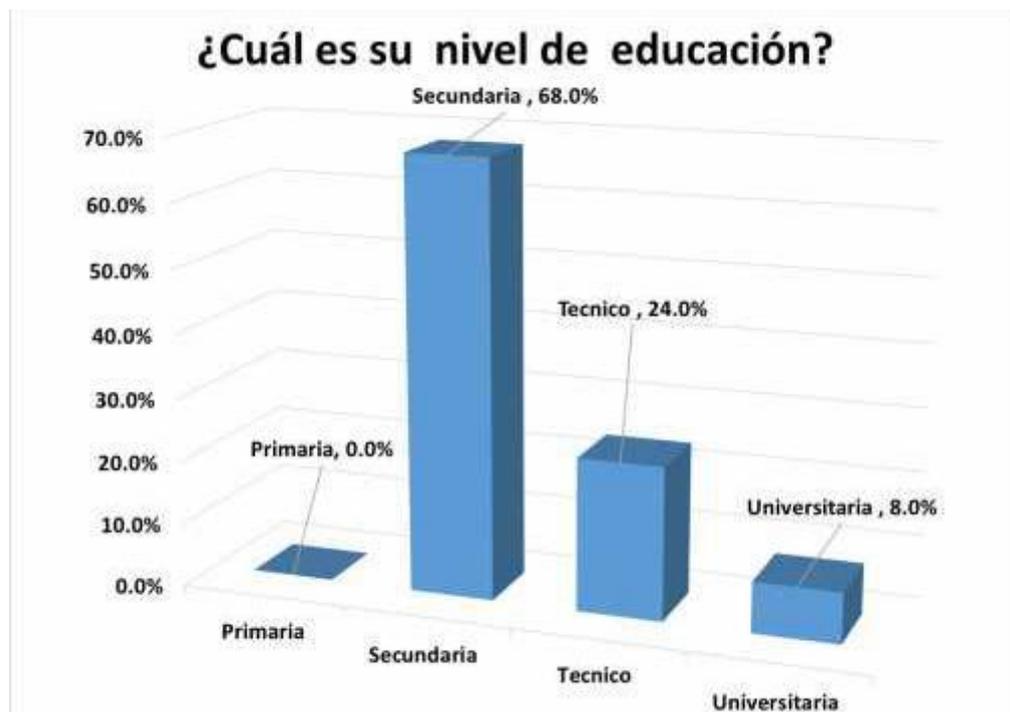
El 48% de las empresas tiene 10 trabajadores, el 32% de la empresa tiene

15 trabajadores y el 20% de empresa tiene 17 trabajadores

Tabla N° 4:

Escala	¿Cuál es su nivel de educación?		
	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
	0	0.0%	0.0%
	17	68.0%	68.0%
	6	24.0%	92.0%
	2	8.0%	100.0%
<b>TOTAL</b>	25	100.0%	

Gráfico N° 04



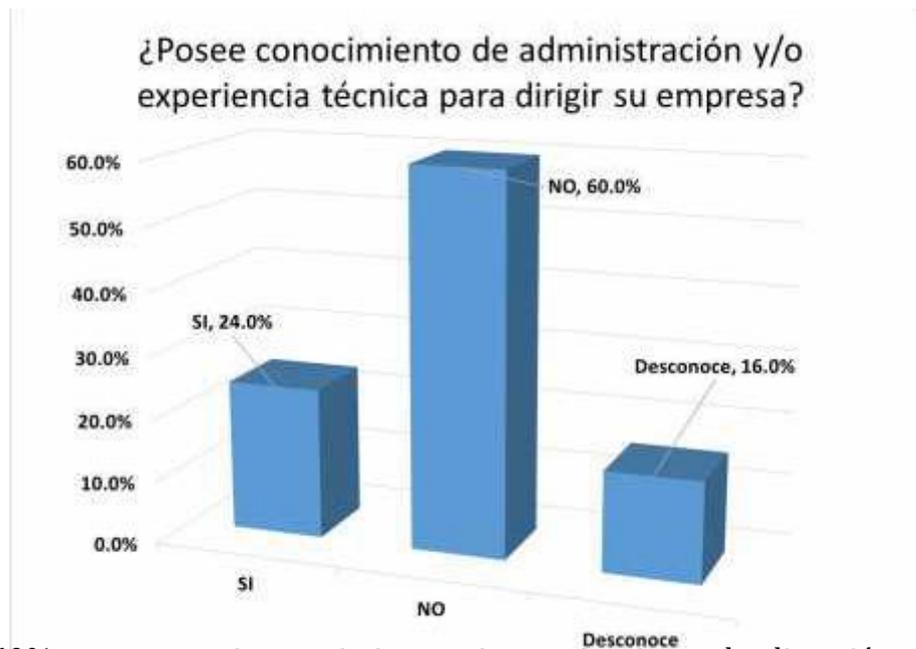
El 68% de los empresarios de pequeña empresa tiene como grado de instrucciones secundaria, mientras que el 24% tiene grado de instrucción secundaria y técnico, el 8% tienen grado de instrucción universitaria; esto demuestra que no aplican adecuadamente la gestión.

¿Posee conocimiento de administración y/o

experiencia técnica para dirigir su empresa?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
<b>SI</b>	6	24.0%	24.0%
<b>NO</b>	15	60.0%	84.0%
<b>Desconoce</b>	4	16.0%	100.0%
<b>TOTAL</b>	25	100.0%	

Gráfico N° 05

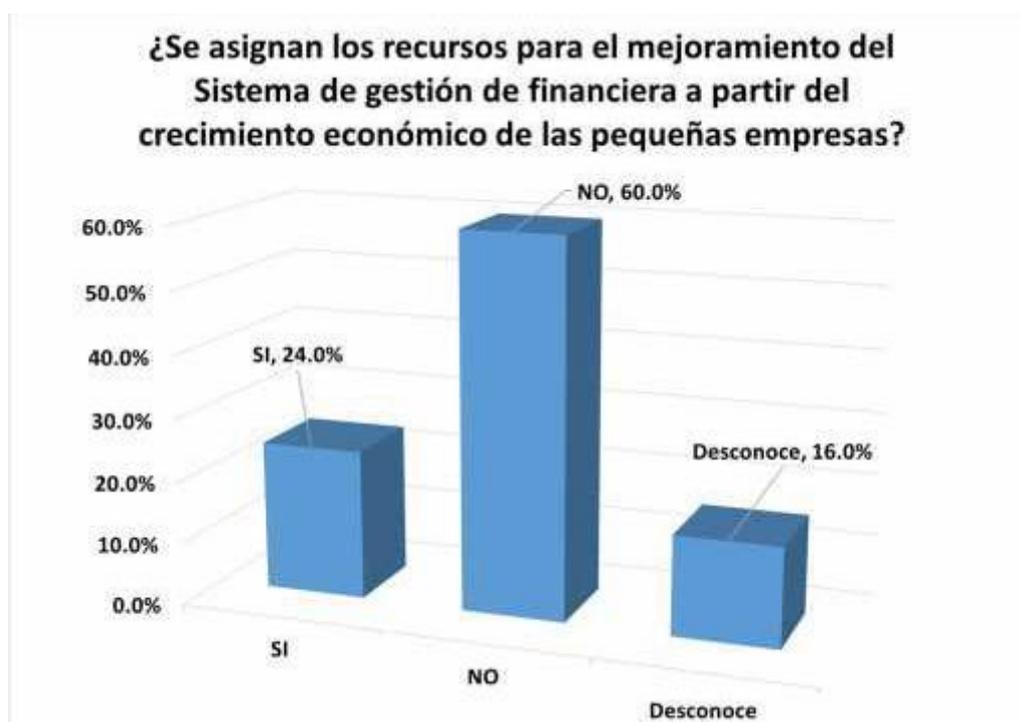


El 60% no posee ni conocimiento ni experiencia en la dirección de su empresa, mientras el 24% tiene conocimiento y experiencia y el 16.0% desconoce.

¿Se asignan los recursos para el *Tablamejoramiento*Nº6: del Sistema de gestión de financiera a partir del crecimiento económico de las pequeñas empresas?

Escala	Índice	frecuencia relativa <b>f(i)</b>	Frecuencia Absoluta <b>F(i)</b>
<b>SI</b>	6	24.0%	24.0%
<b>NO</b>	15	60.0%	84.0%
<b>Desconoce</b>	4	16.0%	100.0%
<b>TOTAL</b>	25	100.0%	

Gráfico N° 06



El 60% no asignan de forma efectiva los recursos para el mejoramiento del sistema de gestión financiera, mientras que el 24% si asigna los recursos y el 16% desconoce de ellos.

¿En su pequeña empresa suelen *Tabla* planificar N°7: sus ingresos y egresos para desarrollo de sus actividades?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
SI	5	20.0%	20.0%
NO	14	56.0%	76.0%
A veces	6	24.0%	100.0%
<b>TOTAL</b>	25	100.0%	

Gráfico N° 07

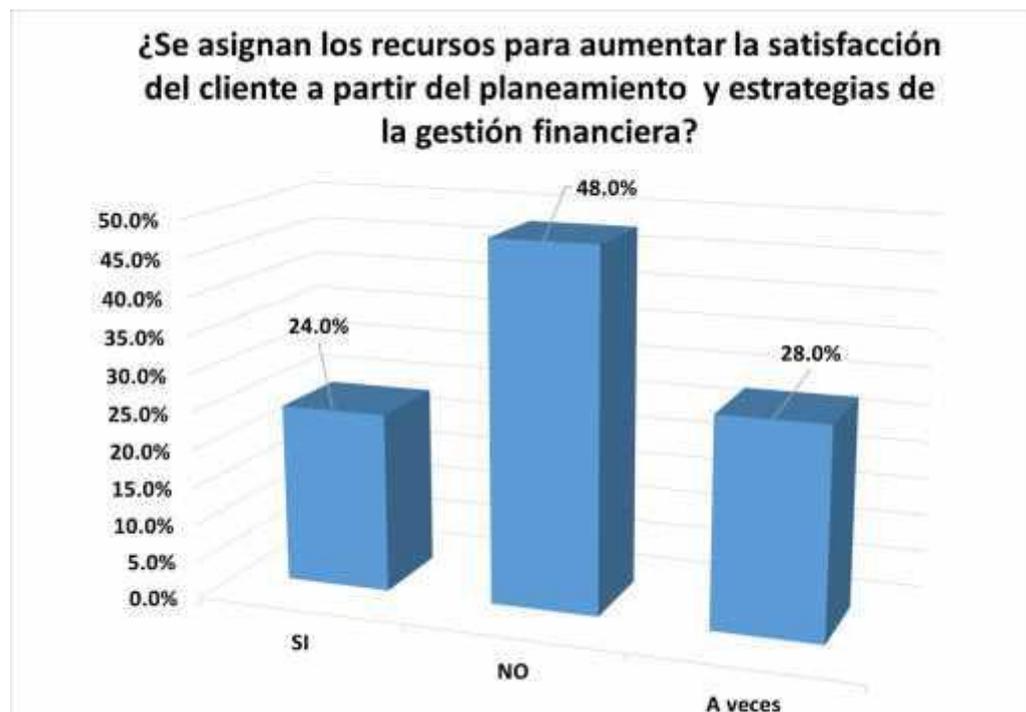


lo planifica y el 24.0% lo hace a veces.

¿Se asignan los recursos para aumentar la satisfacción del cliente a partir del planeamiento y estrategias de la gestión financiera?

Escala	Indice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
SI	6	24.0%	24.0%
NO	12	48.0%	72.0%
A veces	7	28.0%	100.0%
<b>TOTAL</b>	25	100.0%	

Gráfico N° 08



El 24% si asigna de forma efectiva los recursos para aumentar la satisfacción del cliente basado en el planeamiento y estrategias que se aplica, mientras que el 48% no los aplica de manera efectiva y el 28% lo hace a veces.



En su pequeña empresas realizan *Tabla* estrategias N°9: financiera para desarrollo de sus actividades?

Escala	Indice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
<b>SI</b>	5	20.0%	20.0%
<b>NO</b>	16	64.0%	84.0%
<b>A veces</b>	4	16.0%	100.0%
<b>TOTAL</b>	25	100.0%	

Gráfico N° 09



El 64% no cuenta con estrategias de la gestión financieras para el desarrollo de sus actividades, mientras el 20% si cuenta con estrategia financieras y el 16% lo hace a veces.

¿En su empresa realizan control de la gestión financiera en sus operaciones?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
SI	2	8.0%	8.0%
NO	18	72.0%	80.0%
A veces	5	20.0%	100.0%
<b>TOTAL</b>	25	100.0%	

Gráfico N° 10



El 72% no cuenta con control de la gestión financieras, mientras el 8% si

cuenta con estrategias financieras y el 20% lo hace a veces.

¿Qué tan fácil es para su *Tabla* empresa N° 11: conseguir financiamiento?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
<b>Muy Fácil</b>	2	8.0%	8.0%
<b>Fácil</b>	5	20.0%	28.0%
<b>No tan Fácil</b>	18	72.0%	100.0%
<b>TOTAL</b>	25	100.0%	

Gráfico N° 11



Se obtuvo como resultado en Muy de fácil un 8%, Fácil un 20%, no tan fácil

72%, esto se debe que las entidades financiera piden muchos requisitos que

no pueden reunir las pequeñas empresas.

¿Cree Ud. con una adecuada gestión Tabla financiera N°12:

sería más factible conseguir financiamiento para su  
empresa?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
SI	18	72.0%	72.0%
NO	2	8.0%	8.0%
Desconoce	5	20.0%	100.0%
<b>TOTAL</b>	25	100.0%	

Gráfico N° 12



El 72% está de acuerdo con un adecuado gestión financiera sería más factibles obtener algún tipo de financiamiento; mientras el 8% manifiesta lo contrario, en tanto que el 20% desconoce acerca de esto.



¿Ha tomado algún préstamo para *Tablasolucionar* N°13:  
alguna necesidad financiera de su empresa?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
<b>SI</b>	14	56.0%	56.0%
<b>NO</b>	6	24.0%	80.0%
<b>A veces</b>	5	20.0%	100.0%
<b>TOTAL</b>	25	100.0%	

Gráfico N° 13



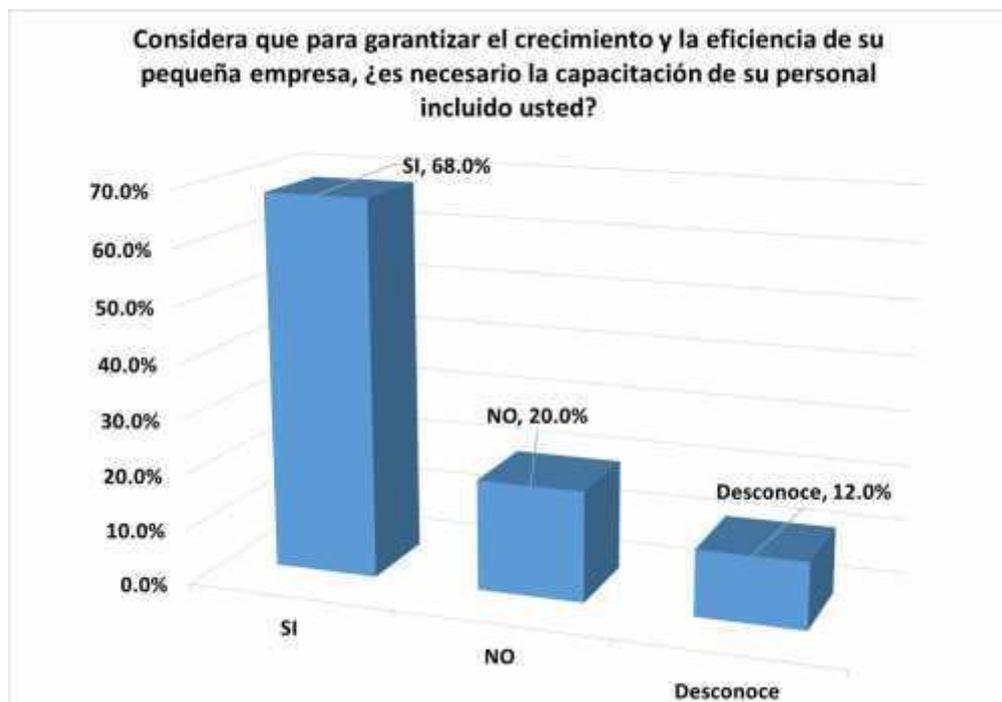
Se obtuvo como resultado el 56% obtuvo financiamiento mientras el 24%

no obtuvo financiamiento y solo el 20% respondió a veces.

¿Considera que para garantizar *Tabla* el crecimiento N°14: y la eficiencia de su pequeña empresa, ¿es necesario la capacitación de su personal incluido usted?

Escala	Indice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
SI	17	68.0%	68.0%
NO	5	20.0%	88.0%
Desconoce	3	12.0%	100.0%
<b>TOTAL</b>	25	100.0%	

Gráfico N° 14



Se obtuvo como resultado el 68% está de acuerdo con la capacitación para el mejor desempeño de sus funciones; mientras el 20% no está de acuerdo, el 12% desconoce de esto.



¿Tiene o cuenta con algún *Tablatipo* N° de 15: asesoramiento financiero?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
SI	4	16.0%	16.0%
NO	18	72.0%	88.0%
A veces	3	12.0%	100.0%
TOTAL	25	100.0%	

Gráfico N° 15



El 16% si tiene asesoría financiera mientras el 72% no tiene asesoría

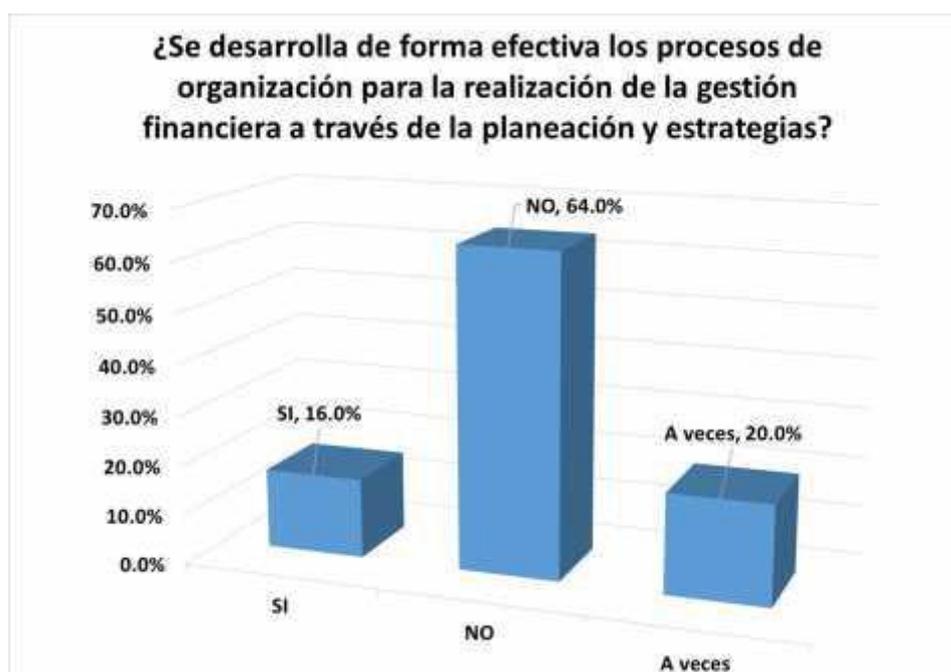
financiera el cual les dificulta el conocimiento de productos financieros y la

obtención del financiamiento, el 12% lo hace a veces.

¿Se desarrolla de forma efectiva *Tablalos N° procesos 16*: de organización para la realización de la gestión financiera a través de la planeación y estrategias?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
SI	4	16.0%	16.0%
NO	16	64.0%	80.0%
A veces	5	20.0%	100.0%
TOTAL	25	100.0%	

Gráfico N° 15



Se obtuvo como resultado el 64% no desarrolla en forma efectiva la gestión

financiera, esto dificulta n desarrollo de su actividad económica, mientras el

16% se realizan de manera efectiva y el 20% lo hace a veces.

¿Los procedimientos de la empresa *Tabla* requieren N°17: que un funcionario de finanzas autorice previamente los financiamientos requeridos?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
SI	15	60.0%	60.0%
NO	7	28.0%	88.0%
A veces	3	12.0%	100.0%
TOTAL	25	100.0%	

Gráfico N° 17



Se obtuvo como resultado el 60% tienen procedimientos para realizar el financiamiento, mientras el 28% no cuentan con el procedimiento trabajando en forma empírica y solo el 12% lo hace a veces.

¿Se cumple con los objetivos *Tablay* metas N°18: planteados en la institución?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
SI	15	60.0%	60.0%
NO	8	32.0%	92.0%
A veces	2	8.0%	100.0%
<b>TOTAL</b>	25	100.0%	

Gráfico N° 18



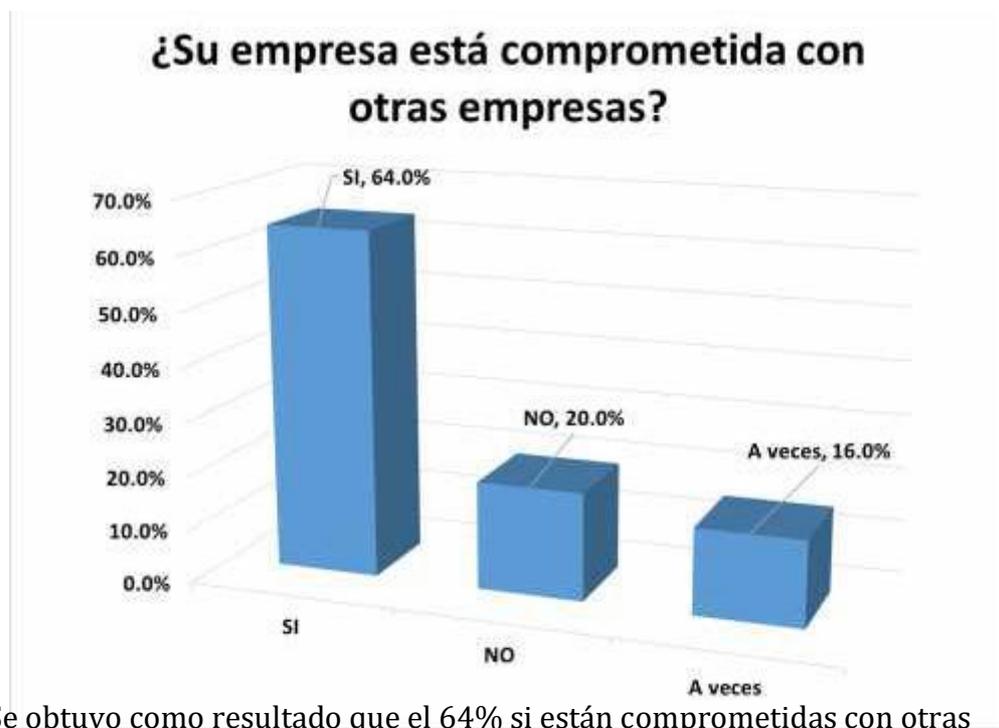
Se obtuvo como resultado que el 60% si cumplen con lo planificado,

mientras el 32% no cumplen y el 8% lo hace a veces.

¿Su empresa está comprometida *Tabla N° 19:* con otras empresas?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
SI	16	64.0%	64.0%
NO	5	20.0%	84.0%
A veces	4	16.0%	100.0%
TOTAL	25	100.0%	

Gráfico N° 19

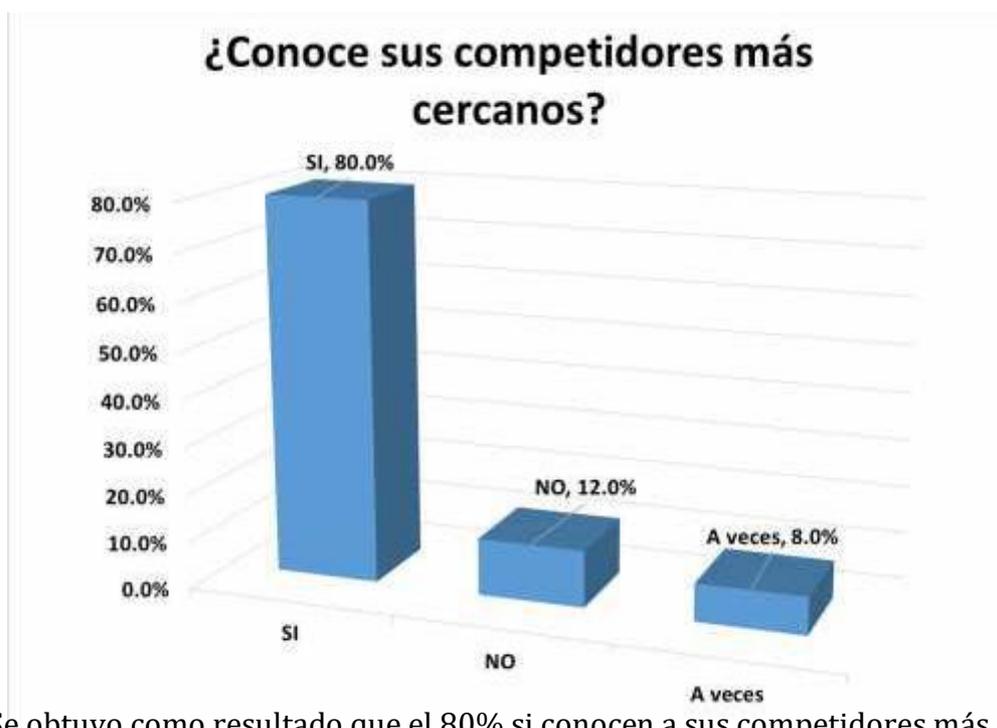


empresas y el 20% no están comprometidas y solo el 16% lo hace a veces.

¿Conoce sus competidores *Tabla N°20*: más cercanos?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
SI	20	80.0%	80.0%
NO	3	12.0%	92.0%
A veces	2	8.0%	100.0%
TOTAL	25	100.0%	

Gráfico N° 20



Se obtuvo como resultado que el 80% si conocen a sus competidores más

cercanos mientras el 12% no conocen y solo el 8% lo hace a veces.

¿Le gustaría competir con grandes empresas?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
SI	20	80.0%	80.0%
NO	3	12.0%	12.0%
A veces	2	8.0%	8.0%
TOTAL	25	100.0%	

Gráfico N° 21

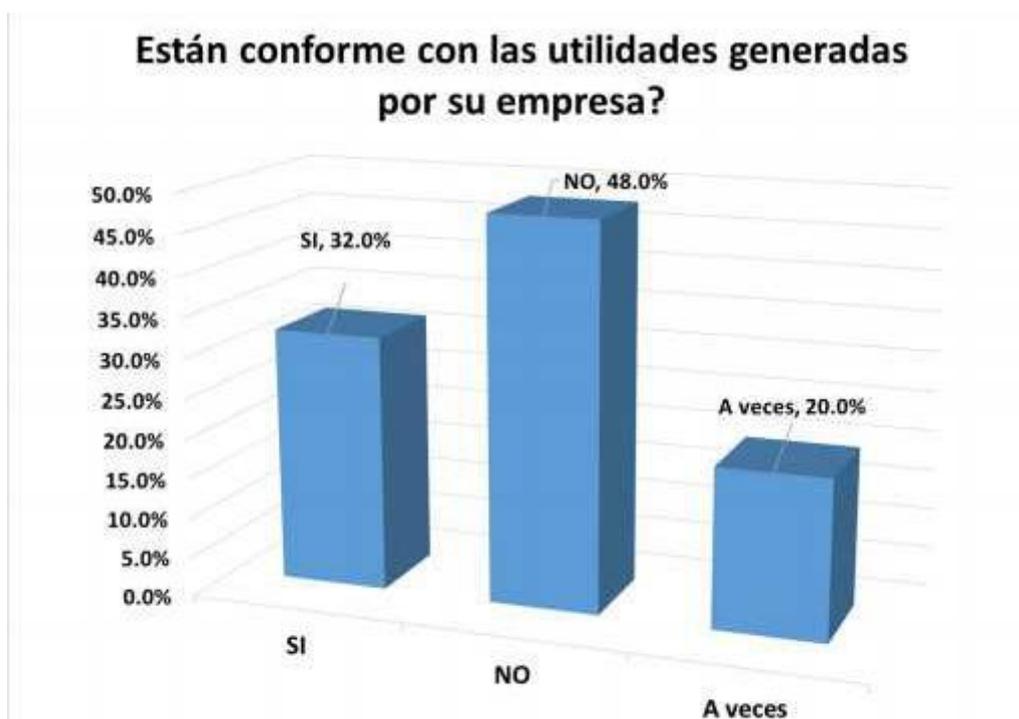


Se obtuvo como resultado que el 80% está dispuesto a competir con las grandes empresas mientras el 12% no están dispuestos a competir con las grandes empresas y el 8% a veces.

Están conforme con las utilidades *Tabla*Nº 22: generadas por su empresa?

Escala	Índice	frecuencia relativa f(i)	Frecuencia Absoluta F(i)
SI	8	32.0%	32.0%
NO	12	48.0%	80.0%
A veces	5	20.0%	100.0%
TOTAL	25	100.0%	

Gráfico Nº 22



Se obtuvo como resultado que el 32% están conforme; sin embargo el 48% no están conforme, este demuestra más de la mitad requieren obtener mejores utilidades el 20% lo hace a veces.

b) análisis por dimensiones y variables

Variable *Tabla* independiente N°23:

	Índice de liquidez	Líneas crediticias	Bonos y acciones	Expediente crediticio	Control	Eficacia de la gestión financiera
<b>N</b>						
<b>Media</b>						
<b>Error típ. de la media</b>						
<b>Mediana</b>						
<b>Moda</b>						
<b>Desv. típ.</b>						
<b>Varianza</b>						
<b>Mínimo</b>						
<b>Máximo</b>						

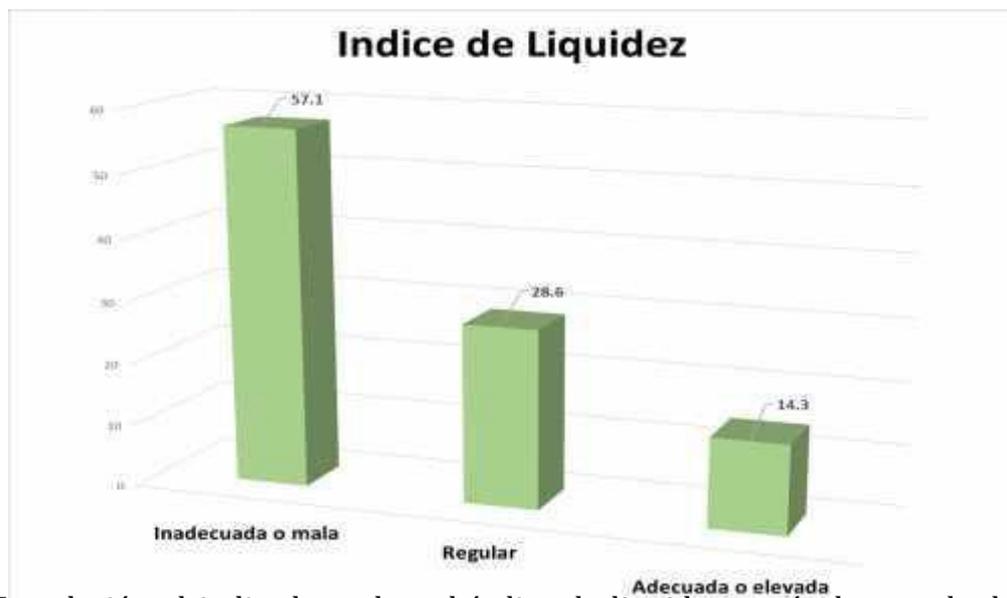
a Existen: data1.sav varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

**Fuente**

Índice Tabla de N° liquidez 24:

	Frecuencia	Porcentaje Porcentaje Porcentaje acumulado
<b>Válidos</b>		válido
elevada	14	
	7	
<b>Fuente:</b> data1.sav	4	
	25	

Gráfico N° 23



En relación al indicador sobre el índice de liquidez, según los resultados evaluados, este indicador se muestra de una manera inadecuada en un 57.1%, asimismo en un 28.1% se muestra de una manera regular, mientras que solo un 14.3% se muestra de una manera adecuada dicho índice.

Tabla N° 25:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	Líneas crediticias			
	a	e	válido	acumulado
Válidos		16		
		5		
		4		
		25		

Fuente : data1.sav

Gráfico N° 24

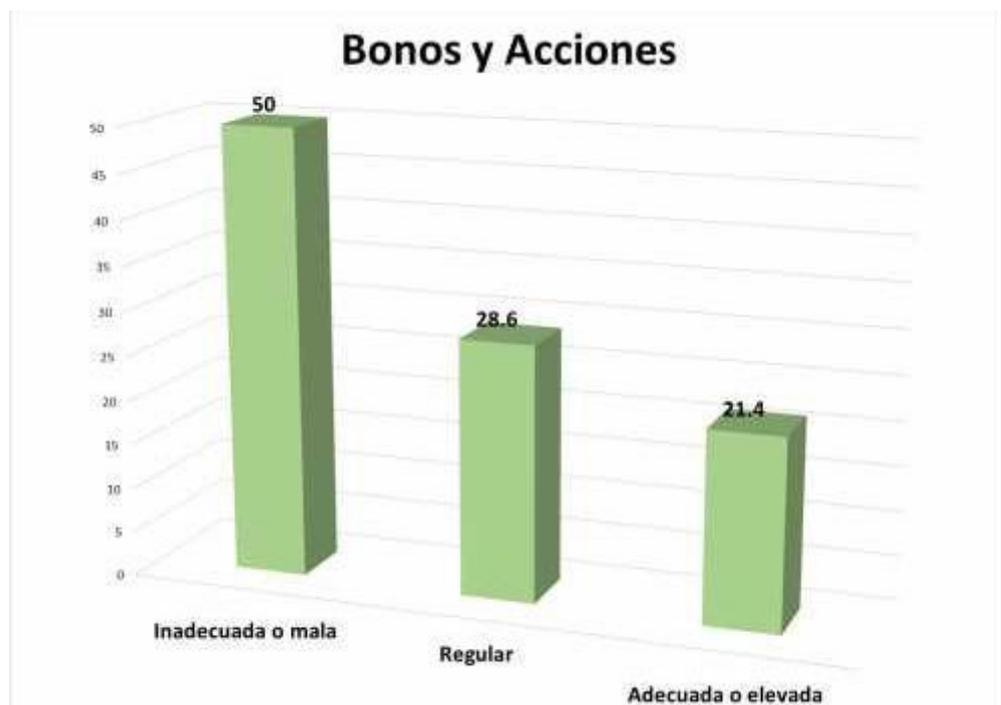


Los resultados en cuanto al indicador muestran que el 64.3% de índice de frecuencia evaluada muestran que esta es inadecuada, asimismo el 21.4% es regular, y solo el 14.3% de este resultado supone que dichas líneas crediticias son adecuadas.

Planeamiento Tbla N°25:

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
mala	13			
elevada	7			
<b>Fuente:</b> data1.sav	5			
	25			

Gráfico N° 25

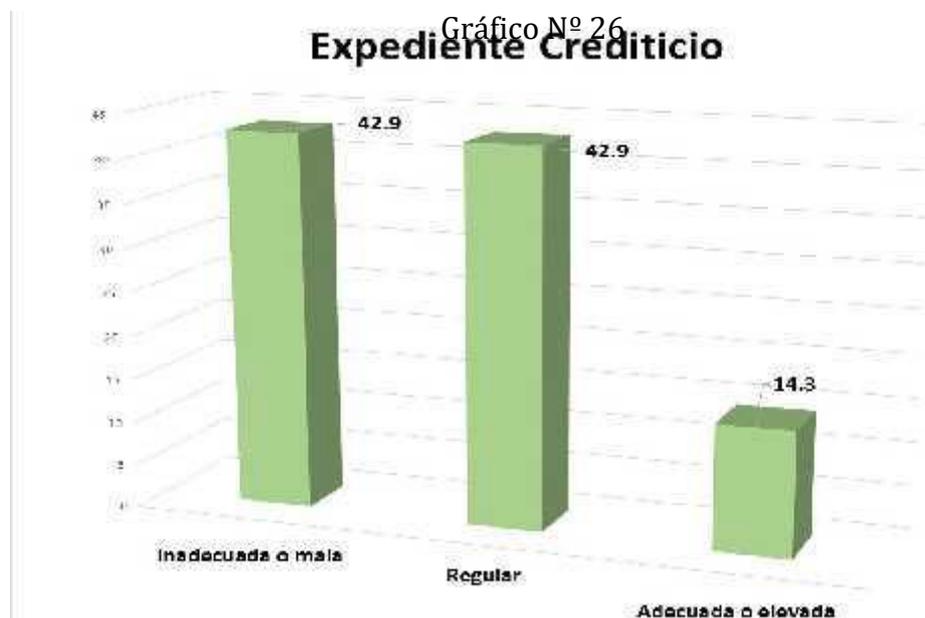


En cuanto a los resultados sobre los bonos y las acciones, como indicador, vemos que el 50.0% de frecuencia suponen que este es inadecuada o mala, en tanto que el 28.6% de estos es regular y solo el 21.4% de estos bonos y acciones es adecuada o elevada.

TablaEstrategiasNº26:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	11			
	11			
	4			
	25			

Fuente : data1.sav



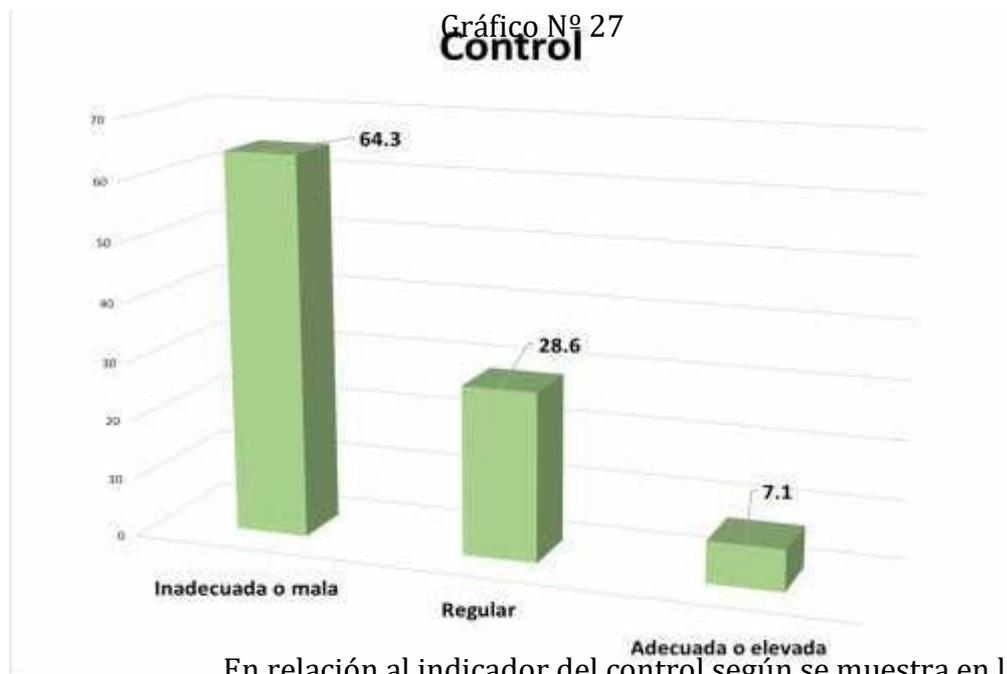
Los resultados en cuanto al expediente crediticio, como indicador, se muestra que el 42.86% del índice de frecuencia es inadecuada, asimismo el mismo índice muestra que este es regular y solo el 14.29% es adecuada.

Tabla N° 27:

Control

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	16			
	7			
	2			
	25			

Fuente : data1.sav



En relación al indicador del control según se muestra en los

resultados, el 64.29% de frecuencia muestran que esta es inadecuada, el 28.57% muestra que esta es regular y solo el

7.14% de estas se muestran de una manera adecuada.

Tabla N° 28:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
Eficacia de la gestión financiera				
	a	e	válido	acumulado
Válidos		11		
		13		
		2		
		25		

Fuente : data1.sav

Gráfico N° 28



En cuanto a la variable sobre la eficacia de la gestión financiera, los resultados muestran que el 42.86% suponen que existe un gestión financiera inadecuada, asimismo el 50.0% supone que esta es regular, en tanto que el 7.14% supone que esta es adecuada.

Variable Tabla dependiente N°29:

	Índice de tasa interna de retorno de capital	Logro de metas de producción	Desarrollo de estrategias de capital	Índice de utilidad neta	Líneas de Crédito	Crecimiento económico
<b>N</b>						
<b>Media</b>						
<b>Error típ. de la media</b>						
<b>Mediana</b>						
<b>Moda</b>						
<b>Desv. típ.</b>						
<b>Varianza</b>						
<b>Mínimo</b>						
<b>Máximo</b>	Existen ;varias data1 mod.sav. Se mostrará el menor de los valores.					

**Fuente**

### Índice de tasa interna *Tabla N° de 30*: retorno de capital

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válidos</b>		18		
		4		
elevada		25		
		4		

*Fuente* : data1.sav

Gráfico N° 29



En relación al indicador sobre el índice de la tasa interna de retorno de capital, nos permite apreciar que el 71.43% de la frecuencia suponen un inadecuado índice de retorno de capital, el 14.29% supone que índice regular o adecuado

### Logro de *Tablametas*Nºde31:producción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válidos</b>	14	56.0%	56	64.3
<b>s</b>	5	20.0%	20	92.9
elevada	25	100	100	100
	5	20.0%	20	100

**Fuente:** data1.sav

Gráfico Nº



En cuanto al indicador sobre el logro de las metas de producción, se observa

que el 56.0% de estas metas es inadecuada, el 20.0% suponen que este

logro es regular o adecuado.



## Desarrollo de Tabla estrategias N°32: de capital

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válidos</b>	14			
	5			
	5			
	25			

**Fuente:** data1.sav



Los resultados en cuanto al desarrollo de las estrategias de capital, según se observa en los resultados, el 57.1% de la frecuencia muestran que esta es inadecuada, en tanto que el 21.4% de esta frecuencia muestran que es regular o adecuada.

Índice *Tabla* de utilidad N°33: neta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	16			
	7			
	2			
	25			

**Fuente:** data1.sav



muestran que esta es inadecuada, el 28.57% suponen que esta es regular y

el 7.14% de la frecuencia muestran que esta es adecuada.

Tabla N° 34:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	Líneas de Crédito		válido	acumulado
Válidos	a	e		
		14		
		4		
		4		
		25		

Fuente : data1.sav

Gráfico N° 33

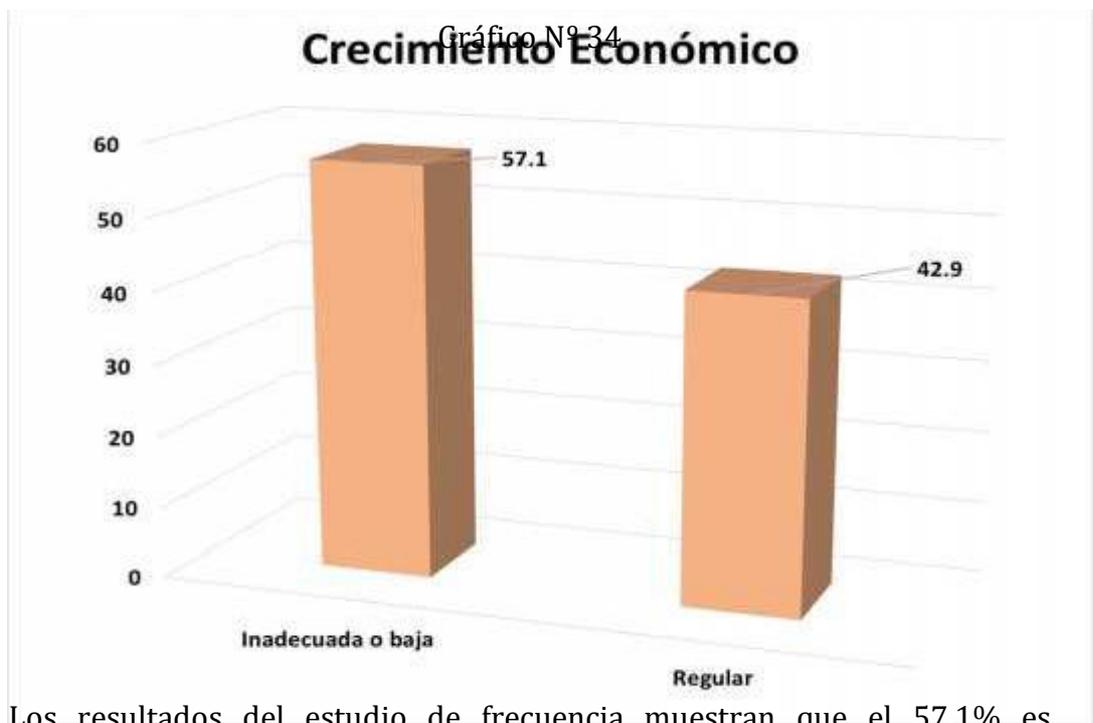


En relación a las líneas de crédito, los resultados de frecuencia muestran que el 57.14% es inadecuada, en tanto que el 28.57% es regular y solo el 14.29% de la frecuencia muestran que esta es adecuada.

Tabla N° 35:  
Crecimiento económico

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válidos</b>	14			
	11			
	25			

**Fuente:** data1.sav



Los resultados del estudio de frecuencia muestran que el 57.1% es inadecuada o baja, en tanto que el 42.9% de la frecuencia muestran que esta es regular respectivamente.

## 4.2. Contratación de Hipótesis

### 1º Planteamiento de hipótesis:

H<sub>0</sub>: La eficacia de la gestión financiera no se relaciona de manera directa y significativa con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.

H<sub>a</sub>: La eficacia de la gestión financiera se relaciona de manera directa y significativa con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.

### 2º Niveles $\alpha=0.05$ de (con significación 95% de confianza):

### 3º Estadístico de Ch2 de prueba:

Dónde:

En términos generales diremos que:

Si  $|r|$  (Correlación de Ch2)  $< 0,95$  la asociación no se cumple.

Si  $|r|$  (Correlación de Ch2)  $> 0,95$  la asociación se cumple.

### 4º Comparar

Para n-2 grados de libertad

$$T > T_{\alpha/2, k} \text{ Se rechaza } H_0$$

$$T \leq T_{\alpha/2, k} \text{ Se acepta } H_0$$

$$T = t \text{ calculado}$$

$$T_{\alpha/2, k} = t \text{ de tabla con } \alpha = 0.05 \text{ y } k \text{ grados de libertad}$$

## 5. Resultados:

Tabla N° 36  
Resumen de correlación de Ch2 (Pruebas de chi-cuadrado: Gestión

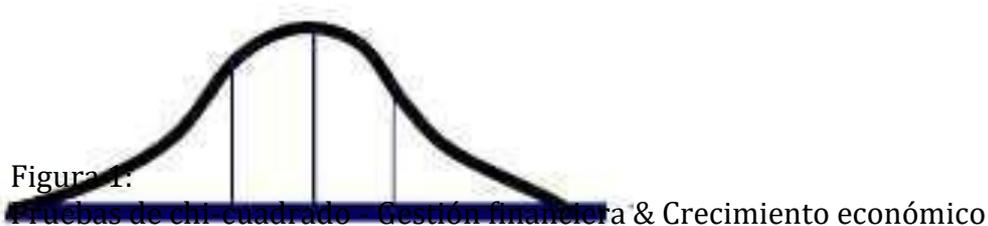
financiera & Crecimiento económico)	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
<b>Chi-cuadrado de Pearson</b>			
<b>Razón de verosimilitudes</b>			
<b>Asociación lineal por lineal</b>			
<b>N de casillas válidas</b>	a. 5 (55,6%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5, es decir negativa		

por lo que el supuesto es negativo o inverso.

Tabla N° 37  
Medidas simétricas de correlación (Pruebas de chi-cuadrado - Gestión

financiera & Crecimiento económico).	Valor	Error típ. aproximada	Sig. aproximada
<b>Nominal por nominal</b>			
contingencia			
<b>Ordinal por ordinal</b>	Pearson		
<b>Intervalo por intervalo</b>			
<b>N de casos válidos</b>	a. Asumiendo la hipótesis alternativa.		
	b. Empleando el error típico asintótico basado en la hipótesis nula se da en sentido inverso o		

negativo c. Basada en la aproximación normal de 0.05 pts. de acercamiento



## **6. Conclusión:**

De la aplicación del estadístico de prueba R de Ch2 el resultado de Correlación se muestra con un índice de, 0,997, con un índice de libertad de -0,039 ptos. con lo que podemos asegurar que el error típico asintótico basado en la hipótesis nula se da en sentido directo, significativo o relevante, con lo que podemos determinar que el supuesto es correcto “La eficacia de la gestión financiera se relaciona de manera directa y significativa con el crecimiento económico de las Pequeñas empresas procesadoras de quinua, validándolo.

### **Hipótesis específica 1**

#### **1º Planteamiento de hipótesis:**

H<sub>0</sub>: No existe una relación significativa entre el Índice de liquidez de la gestión financiera y el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.

H<sub>a1</sub>: Existe una relación significativa entre el Índice de liquidez de la gestión financiera y el crecimiento económico de las Pequeñas empresas procesadoras de quinua.

#### **2º Niveles de significación:**

$\alpha = 0.05$  (con 95% de confianza)

#### **3º Estadístico de prueba:**

r de Ch2

Dónde:

En términos generales diremos que:

Si  $|r|$  (Correlación de Ch2)  $< 0,95$  la asociación no se cumple.

Si  $|r|$  (Correlación de Ch2)  $> 0,95$  la asociación se cumple.

**4° Comparar**  
Para n-2 grados de libertad

$$T > T_{\alpha/2, k} \text{ Se rechaza } H_0$$

$$T \leq T_{\alpha/2, k} \text{ Se acepta } H_0$$

$$T = t \text{ calculado}$$

$$T_{\alpha/2, k} = t \text{ de tabla con } \alpha = 0.05 \text{ y } k \text{ grados de libertad}$$

**5. Resultados:** Tabla N° 38

Resumen de correlación de Ch2 (Pruebas de chi-cuadrado: Índice de liquidez de la Gestión financiera & Crecimiento económico).

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
<b>Chi-cuadrado de Pearson</b>			
<b>Razón de verosimilitudes</b>			
<b>Asociación lineal por lineal</b>			
<b>N de casos válidos</b> (55,6%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5, es decir			

negativa por lo que el supuesto es negativo o inverso.

Tabla N° 39  
 Medidas simétricas de correlación (Pruebas de chi-cuadrado: Índice de liquidez de la Gestión financiera & Crecimiento económico)<sup>b</sup>.

	Valor	Error típ. asint. <sup>a</sup>	T aproximada	Sig. aproximada
<b>Nominal por nominal</b>				
	contingencia			
<b>Ordinal por ordinal</b>				
	Pearson			
<b>Intervalo por intervalo</b>				
a. N. Asumiendo <b>de casos válidos</b> la hipótesis alternativa.				
b. Empleando el error típico asintótico basado en la hipótesis nula se da en sentido inverso o				

negativo c. Basada en la aproximación normal de 0.071 ptos. de acercamiento

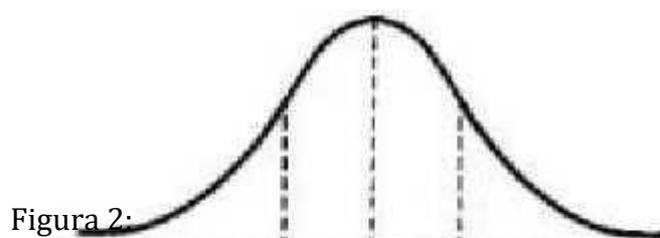


Figura 2:  
 Pruebas de chi-cuadrado: Índice de liquidez de la Gestión financiera & Crecimiento económico.

**6. Como conclusión:** resultado de la aplicación del estadístico de prueba R de Ch2 el resultado de Correlación se muestra con un índice de, 0,967, con un índice de libertad de 0,043 ptos. con lo que podemos asegurar que el error típico asintótico basado en la hipótesis alterna se le da sentido significativo o relevante, por lo que podemos determinar que el supuesto es correcto “Existe una relación significativa entre el Índice de liquidez de la gestión financiera y el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.”, validándola.

## Hipótesis Específica 2

### 1º Planteamiento de hipótesis:

H<sub>0</sub>: No existe una relación significativa entre las líneas crediticias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.

H<sub>a2</sub>: Existe una relación significativa entre las líneas crediticias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.

### 2º Niveles $\alpha=0.05$ de (con significación 95% de confianza):

### 3º Estadístico de Ch2 de prueba:

Dónde:

En términos generales diremos que:

Si  $|r|$  (Correlación de Ch2)  $< 0,95$  la asociación no se cumple.

Si  $|r|$  (Correlación de Ch2)  $> 0,95$  la asociación se cumple.

### 4º Comparar

Para n-2 grados de libertad

$T > T_{\alpha/2, \kappa}$  Se rechaza H<sub>0</sub>

$T \leq T_{\alpha/2, \kappa}$  Se acepta H<sub>0</sub>

$T = t$  calculado

$T_{\alpha/2, \kappa} = t$  de tabla con  $\alpha = 0.05$  y  $\kappa$  grados de libertad

**5. Resultados:**

Tabla Nº 40

Resumen de correlación de Ch2 (Pruebas de chi-cuadrado: Líneas crediticias de la Gestión financiera & Crecimiento económico).

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
<b>Chi-cuadrado de Pearson</b>			
<b>Razón de verosimilitudes</b>			
<b>Asociación lineal por lineal</b>			
<b>N de casos válidos</b>			

a. 5 casillas (31,2%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5, es decir negativa por lo que el supuesto es

negativo o inverso.

Tabla 41

Medidas simétricas de correlación N°(Pruebas de chi-cuadrado: Líneas crediticias de la Gestión financiera & Crecimiento económico).

	Valor	Error típ. asint.	T aproximada	Sig. aproximada
<b>Nominal por nominal</b>				
contingencia				
<b>Ordinal por ordinal</b>				
<b>Intervalo por intervalo</b>				
<b>N de casos válidos</b>				

a. Asumiendo la hipótesis alternativa.

b. Empleando el error típico asintótico basado en la hipótesis nula se da en sentido inverso o

negativo c. Basada en la aproximación normal de 0.025 pts. de acercamiento

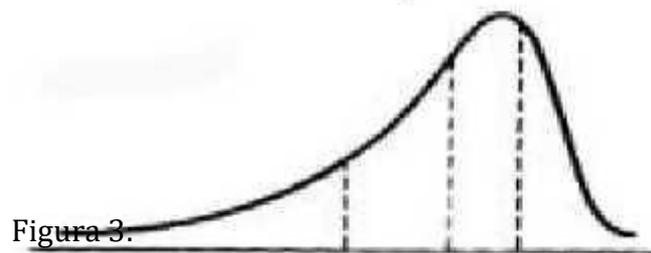


Figura 3.

Pruebas de chi-cuadrado - Incentivos económicos & Desempeño laboral

## 6. **Conclusión:**

De la aplicación del estadístico de prueba R de Ch2 el resultado de Correlación se muestra con un índice de 0,966, es decir 96.6%, con un índice de libertad de ,034 o 3.4%, con lo que validamos nuestra hipótesis alterna que sugiere que “Existe una relación significativa entre las líneas crediticias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua”, validándola.

### **Hipótesis Específica 3**

#### **1º Planteamiento de hipótesis:**

H<sub>0</sub>: No existe una relación significativa entre el planeamiento de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.

H<sub>a3</sub>: Existe una relación significativa entre el planeamiento de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.

#### **2º Niveles $\alpha=0.05$ de (con $\alpha=0.05$ de confianza) significación:**

#### **3º Estadístico de Ch2 de prueba:**

Dónde:

En términos generales diremos que:

Si  $|r|$  (Correlación de Ch2)  $< 0,95$  la asociación no se cumple.

Si  $|r|$  (Correlación de Ch2)  $> 0,95$  la asociación se cumple.

**4° Comparar**  
Para n-2 grados de libertad

$$T > T_{\alpha/2, \kappa} \text{ Se rechaza } H_0$$

$$T \leq T_{\alpha/2, \kappa} \text{ Se acepta } H_0$$

$$T = t \text{ calculado}$$

$$T_{\alpha/2, \kappa} = t \text{ de tabla con } \alpha = 0.05 \text{ y } \kappa \text{ grados de libertad}$$

**5. Resultados:**

Tabla N° 42  
Resumen de correlación de Ch2 (Pruebas de chi-cuadrado: Planeamiento de la Gestión financiera & Crecimiento económico).

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
<b>Chi-cuadrado de Pearson</b>			
<b>Razón de verosimilitudes</b>			
<b>Asociación lineal por lineal</b>			
Na. de 5 casillas <b>casos</b> (31,2%) <b>válidos</b> tienen una frecuencia esperada inferior a 5, es decir negativa por			

lo que el supuesto es negativo o inverso.

Tabla 43

Planeamiento Medida asimétrica de la Gestión de correlación financiera N° (Pruebas & Crecimiento de chi-cuadrado económico)-.

	Valor	Error típ. asint.	T aproximada	Sig. aproximada
<b>Nominal por nominal</b>				
contingencia				
<b>Ordinal por ordinal</b>				
Pearson				
<b>Intervalo por intervalo</b>				
Na. de <b>casos válidos</b> la hipótesis alternativa.				
b. Empleando el error típico asintótico basado en la hipótesis nula se da en sentido inverso o				

negativo c. Basada en la aproximación normal de 0.025 pto. de acercamiento

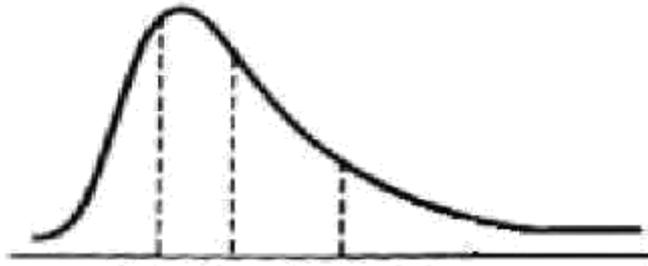


Figura 4:  
Pruebas de chi-cuadrado – Planeamiento de la Gestión financiera &  
Crecimiento económico

Conclusión:  
De la aplicación del estadístico de prueba R de Ch2 el resultado de Correlación se muestra con un índice de 0,981, es decir 98.1%, con un índice de libertad de ,019 o 1.9%, con lo que validamos nuestra hipótesis alterna que sugiere que “Existe una relación significativa entre el planeamiento de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua”, validándola.

## Hipótesis Específica 4

1º **Planteamiento**  $H_0$ : No existe una relación hipótesis significativa entre las estrategias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.

$H_{a4}$ : Existe una relación significativa entre las estrategias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.

2º **Niveles**  $\alpha=0.05$  **de** (con **significació** 95% de confianza):

3º **Estadístico de Ch2 de prueba:**

Dónde:

En términos generales diremos que:

Si  $|r|$  (Correlación de Ch2)  $< 0,95$  la asociación no se cumple.

Si  $|r|$  (Correlación de Ch2)  $> 0,95$  la asociación se cumple.

4º **Comparar**

Para  $n-2$  grados de libertad

$T > T_{\alpha/2, \kappa}$  Se rechaza  $H_0$

Dónde:  $T \leq T_{\alpha/2, \kappa}$  Se acepta  $H_0$

$T = t$  calculado

$T_{\alpha/2, \kappa} = t$  de tabla con  $\alpha = 0.05$  y  $\kappa$  grados de libertad

## 5. Resultados:

Tabla N° 44  
Resumen de correlación de Ch2 (Pruebas de chi-cuadrado: Estrategias de la Gestión financiera & Crecimiento económico). **Sig. asintótica**

	Valor	gl	(bilateral)
<b>Chi-cuadrado de Pearson</b>			
<b>Razón de verosimilitudes</b>			
<b>Asociación lineal por lineal</b>			
<b>N de casos válidos</b>			

negativo o inverso.

Tabla N° 45  
Medidas simétricas de correlación (Pruebas de chi-cuadrado – Estrategias de la Gestión financiera & Crecimiento económico)T.

	Valor	Error típ. asint.	Sig. aproximada	Sig. aproximada
<b>Nominal por nominal</b>				
<b>Ordinal por ordinal</b>	contingencia			
<b>Intervalo por intervalo</b>				
<b>N de casos válidos</b>				

a. Asumiendo la hipótesis alternativa.  
b. Empleando el error típico asintótico basado en la hipótesis nula se da en sentido inverso o

negativo c. Basada en la aproximación normal de 0.025 pto. de acercamiento

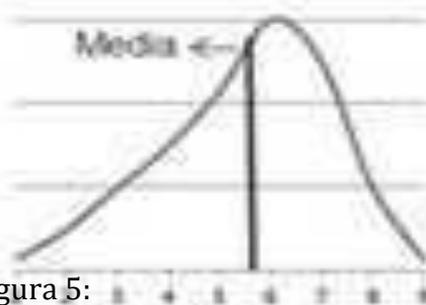


Figura 5:  
Pruebas de chi-cuadrado – Estrategias de la Gestión financiera &

Crecimiento económico

## 6. **Conclusión:**

De la aplicación del estadístico de prueba R de Ch2 el resultado de Correlación se muestra con un índice de 0,956, es decir 95.6%, con un índice de libertad de ,044 o 4.4%, con lo que validamos nuestra hipótesis alterna que sugiere que “Existe una relación significativa entre las estrategias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua”, validándola.

## **Hipótesis Específica 5**

### **1º Planteamiento de hipótesis:**

H<sub>0</sub>: No existe una relación significativa entre el control de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.

H<sub>a5</sub>: Existe una relación significativa entre el control de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.

### **2º Niveles $\alpha=0.05$ de (con significación 95%deconfianza):**

### **3º Estadístico de Ch2 de prueba:**

Dónde:

En términos generales diremos que:

Si  $|r|$  (Correlación de Ch2)  $< 0,95$  la asociación no se cumple.

Si  $|r|$  (Correlación de Ch2)  $> 0,95$  la asociación se cumple.

**4° Comparar**  
Para n-2 grados de libertad

$T > T_{\alpha/2, \kappa}$  Se rechaza  $H_0$

$T < T_{\alpha/2, \kappa}$  Se acepta  $H_0$

Dónde:

$T = t$  calculado

$T_{\alpha/2, \kappa} = t$  de tabla con  $\alpha = 0.05$  y  $\kappa$  grados de libertad

**5. Resultados:** Tabla Nº 46

Resumen de correlación de Ch2 (Pruebas de chi-cuadrado: Control de la  
Gestión financiera & Crecimiento económico).

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
<b>Chi-cuadrado de Pearson</b>			
<b>Razón de verosimilitudes</b>			
<b>Asociación lineal por lineal</b>			
<b>N de casos válidos</b>			

a. 5 casillas (31,2%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5, es decir negativa por lo que el supuesto es

negativo o inverso.

Tabla 47  
Medidas simétricas de correlación (Pruebas de chi-cuadrado - Control de la Gestión financiera & Crecimiento económico).

	Valor	Error típ. asint.	T aproximada	Sig. aproximada
<b>Nominal por nominal</b>				
contingencia				
<b>Ordinal por ordinal</b>				
Pearson				
<b>Intervalo por intervalo</b>				
Na. de <b>casos válidos</b> la hipótesis alternativa.				
b. Empleando el error típico asintótico basado en la hipótesis nula se da en sentido inverso o				

negativo c. Basada en la aproximación normal de 0.025 ptos. de acercamiento

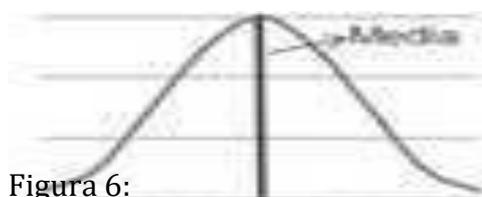


Figura 6:  
Pruebas de chi-cuadrado - Control de la Gestión financiera &

Crecimiento económico

De la aplicación del estadístico de prueba R de Ch2 el resultado de Correlación se muestra con un índice de 0,956, es decir 95.6%, con un índice de libertad de ,044 o 4.4%, con lo que validamos nuestra hipótesis alterna que sugiere que “Existe una relación significativa entre el control de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua”, validándola.

### 4.3. Discusión de Resultados

En relación a la hipótesis general, como resultado de la aplicación del estadístico de prueba R de Ch2 el resultado de Correlación se muestra con un índice de, 0,997, con un índice de libertad de -0,039 ptos. con lo que podemos asegurar que el error típico asintótico basado en la hipótesis nula se da en sentido directo, significativo o relevante, con lo que podemos determinar que el supuesto es correcto “La eficacia de la gestión financiera se relaciona de manera directa y significativa con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua”, en tal sentido, podemos mencionar a Zambrano, Abraham (2011<sup>72</sup>) en su Tesis: "La gestión financiera y el desarrollo de las PYMES en la actividad industrial textil de Lima Metropolitana-Periodo 2002-2003"; quien considera que la información que se genera es contable con la finalidad de cubrir obligaciones fiscales, lo que implica de manera indirecta que los datos contables no reflejan la situación real de la organización.

En cuanto a la primera de las hipótesis específicas, como resultado de la aplicación del estadístico de prueba R de Ch2 el resultado de Correlación se muestra con un índice de, 0,967, con un índice de libertad de 0,043 ptos. con lo que podemos asegurar que el error típico asintótico basado en la hipótesis alterna se le da sentido significativo o relevante, por lo que podemos determinar que el supuesto es correcto “Existe una relación significativa entre el Índice de liquidez de la gestión financiera y el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.”, en relación a esto, podemos citar a Alfaro, Carmen, (2012)<sup>73</sup> en su investigación denominada “Evaluación de Control Interno en una auditoría de gestión para una empresa pesquera”, estudio desarrollado para optar el Título de

---

<sup>72</sup>Zambrano, Abraham (2011) La gestión financiera y el desarrollo de las PYMES en la actividad industrial textil de Lima Metropolitana-Periodo 2002-2003. tesis de maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

<sup>73</sup>Alfaro, Carmen, (2012) Evaluación de Control Interno en una auditoría de gestión para una empresa pesquera. tesis de Contador Público en la Universidad San Martín de Porres.

Contador Público en la Universidad San Martín de Porres; menciona que una auditoría de gestión es indispensable la medición de comportamiento del control interno como herramienta indispensable para medir los niveles de riesgo de la empresa en el cumplimiento de sus metas y objetivos propuestos por el directorio.

En relación a la segunda de las hipótesis específicas, como resultado de la aplicación del estadístico de prueba R de Ch2 el resultado de Correlación se muestra con un índice de 0,965, es decir 96.5%, con un índice de libertad de ,035 o 3.5%, con lo que validamos nuestra hipótesis alterna que sugiere que “Existe una relación significativa entre las líneas crediticias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las MYPES procesadoras de quinua de Lima Metropolitana – 2016-II”, asimismo lo manifiesta Paz, Mario (2011)<sup>74</sup> en su tesis denominada “El Control Interno de Gestión de las Clínicas Privadas en Lima Metropolitana”, presentada para optar el Título de Contador Público en la Facultad de Ciencias Contables y Finanzas, de la Universidad San Martín de Porres, concluye que el control interno actúa en todas las áreas y en todos los niveles de la entidad. Prácticamente todas las actividades están bajo alguna forma de control o monitoreo, quien menciona que si la empresa es industrial, el área de producción es aquella donde se fabrican los productos; si la empresa fuera prestadora de servicios, el área de producción es aquella donde se prestan los servicios que generan líneas crediticias.

Asimismo en cuanto a la tercera de las hipótesis específicas, como resultado de la aplicación del estadístico de prueba R de Ch2 el resultado de Correlación se muestra con un índice de 0,981, es decir 98.1%, con un índice de libertad de ,019 o 1.9%, con lo que validamos nuestra hipótesis alterna que sugiere que “Existe una relación significativa entre el planeamiento de la

---

<sup>74</sup>Paz, Mario (2011) El Control Interno de Gestión de las Clínicas Privadas en Lima Metropolitana”, Tesis Contador Público en la Facultad de Ciencias Contables y Finanzas, de la Universidad San Martín de Porres.

gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua ”, en tal sentido lo manifiesta, Murilo, Luis,(2002)<sup>75</sup> en su trabajo de investigación titulado “Gestión y Control Interno en la actividad empresarial”, señala la importancia del control interno y que como parte de las acciones correspondientes, como también verifica si el manejo de los recursos económicos, responden a lo planificado en las actividades empresariales.

Por lo que respecta a la cuarta de las hipótesis específicas, de la aplicación del estadístico de prueba R de Ch2 el resultado de Correlación se muestra con un índice de 0,956, es decir 95.6%, con un índice de libertad de ,044 o 4.4%, con lo que validamos nuestra hipótesis alterna que sugiere que “Existe una relación significativa entre las estrategias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua”, en tanto que, Alvizuri, Haydee (2013), en su trabajo de investigación denominado “Incidencias del Control Interno en la Gestión de Cobranzas de la Universidad San Martín de Porres”, el control interno proporciona seguridad y permite alcanzar los objetivos a nivel de la organización.

En cuanto a la quinta de las hipótesis específicas, como resultado de la aplicación del estadístico de prueba R de Ch2 el resultado de Correlación se muestra con un índice de 0,956, es decir 95.6%, con un índice de libertad de ,044 o 4.4%, con lo que validamos nuestra hipótesis alterna que sugiere que “Existe una relación significativa entre el control de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua”, asimismo lo menciona, Alfaro, Carmen, (2012)<sup>76</sup> en su investigación denominada “Evaluación de Control Interno en una auditoría de gestión para una empresa pesquera”, este

---

<sup>75</sup> Murilo, Luis, (2010) Gestión y Control Interno en la actividad empresarial. TESIS DE LA Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

<sup>76</sup> Alfaro, Carmen, (2012) Evaluación de Control Interno en una auditoría de gestión para una empresa pesquera. tesis de Contador Público en la Universidad San Martín de Porres

menciona que la información que se genera es contable con la finalidad de cubrir obligaciones fiscales siendo esta información indispensable para el seguimiento y consolidar la confianza respectiva.

## **CAPÍTULO V:**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1. Conclusiones**

Después de haber analizado el resultado y efectuado la prueba de hipótesis de la encuesta realizada a representantes de 25 Pequeñas empresas procesadoras de Quinua, se llega a las siguientes conclusiones:

- a) Se ha establecido que el índice de liquidez de la gestión financiera y el crecimiento económico existe relación significativa.
- b) Se ha establecido que las líneas crediticias de la gestión financiera y el desarrollo económico existe una relación significativa.
- c) Se ha establecido que el planeamiento de la gestión financiera y el desarrollo económico existe una relación significativa.
- d) Se ha establecido que las estrategias de la gestión financiera y el desarrollo económico existe una relación significativa.
- e) Se ha establecido que el control de la gestión financiera y el desarrollo económico existe una relación significativa.
- f) Se ha determinado que la eficacia de la gestión financiera incide de manera directa y significativa con el crecimiento económico de las

pequeñas empresas; permitiendo a estas empresas ser más competitivos en el mercado globalizado.

## **5.2. Recomendaciones**

Como resultado de trabajo desarrollado se puede plantear las siguientes recomendaciones:

- a. Los empresarios deben aplicar estrategias financieras a corto plazo (capital de trabajo) y estrategias financieras a largo plazo (inversiones); porque su aplicación incide directamente en la mejora del índice de liquidez y el crecimiento económico .
- b. Debe implementar una adecuada gestión financiera, lo cual permitirá obtener con facilidad las líneas crediticias en el sector financiero implicando en el desarrollo económico.
- c. Planificar de manera eficiente los ingresos y egresos usando Flujo de Caja, para el manejo de su operatividad y mejorar la liquidez necesaria para sustentar el crecimiento.
- d. Llevar acabo adecuado control de la gestión financiera a través de las medidas establecidas dentro de la organización con la finalidad de cumplir con lo planificado.
- e. Realizar adecuada capacitación a funcionarios o dueños, quienes dirigen a las empresas y que les puedan permitir crecer y hacer frente a las competencias que existen en el mundo globalizado.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Vergara Cobián Agustín (2014) Quinua peruana, "Grano de Oro" que va ganando el paladar del mundo. Pp. 9 1 a Edición-RED LIBRE-Perú 2014-2015.
2. <http://quinuagranonutritivo.blogspot.pe/>
3. Oyle, Murielle Y Freniere, Ander. (1991) La preparación de manuales de gestión de documentos para las administraciones públicas. Paris: UNESCO.
4. Aubert, N. Y Gaulejac, V. (1993) El coste de la excelencia"- Barcelona, Paidos. Pag. 36.
5. Anzola, Servulo; (2002) "Administración De Pequeñas Empresas", Segunda Edición, Editorial McGraw Hill, México.
6. Oyle, Murielle Y Freniere, Ander. (1991) La preparación de manuales de gestión de documentos para las administraciones públicas. Paris: UNESCO.
7. Pallu de la Barriere, R. (1999). "Acercamiento a una teoría General de la Gestión". Madrid: Aguilar.
8. Mintzberg, H. Stoner (1984) "La estructuración de las organizaciones". f H. Mintzberg. Barcelona: Ed Ariel. 425 pp.
9. Ivacevich, John M.; Lorenzi, Peter; Skinner, Steven J.; y, Crosby, Philip B., Gestión, Calidad y Competitividad.
10. Alfred D. Handler (1962) "estrategia empresarial de la actualidad". Oxford U. Press, México DF.
11. Serna Gómez, Humberto. (1994). "Planeación y gestión estratégica". Bogotá: Legis Editores.

12. Betancourt, José Ramón (1998). Gestión estratégica: Navegando hacia al cuarto paradigma” Edición T.G. red 2000 ediciones.
13. Steiner, George A. (1983). Planeación estratégica: lo que todo director debe saber. México, D.F.: Continental.
14. Fainteín Héctor y Abadi Mauricio (2010) Libra Tecnologías de Gestión-polimodal de Editorial.
15. Fainstein Héctor y Abadi Mauricio (2000) Libra Tecnologías de Gestión-polimodal de Editorial AIQU.
16. Larraín y Sachs, (2004) Macroeconomía en la economía global - Pearson Educación.
17. McMAHON, G. y SQUIRE, L. (2003): «Explaining Growth: A Global Research Project», en McMAHON, G. y SQUIRE, L. (Eds.): Explaining Growth, IEA Conference, vol. 137, Palgrave, Houndmills, pp. 1-31.
18. Bell, D. (1976): The Cultural Contradictions of Capitalism, Basic Books, Nueva York.
19. Layard, Richard. 2005. La felicidad: Lecciones de una nueva ciencia. Madrid: Taurus Ediciones.
20. Joseph Alois Schumpeter - " The Theory of Economic Development: An Inquiry, Profits, Capital, Interest and the Business Cycle, Harvard University Press. ", 1934, Economic Reconstruction.
21. Benito Muela Sonia (S/A) Teoría del Crecimiento Económico. Departamento de Análisis Económico II (UNED) Senda del Rey nº 11, Madrid.
22. Harrod, Roy F. (1939) An essay in dynamic theory. The Economic Journal, pp. 49
23. Keynes, John Maynard. (1936) 1984. Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. México: Fondo de Cultura Económica.

24. Kaldor, Nicholas. 1955/1956. "Alternative theories of distribution", *The Review of Economic Studies*, 23 (2), 83-100
25. Robinson, Joan V. (1956) *The Accumulation of Capital*. London: Macmillan.
26. Kalecki. Michal. (1942) A theory of profits. *The Economic Journal*, pp. 52
27. Larrain y Sachs, (2004) *Macroeconomía en la economía global*- Pearson Educación
28. McMAHON, G. y SQUIRE, L. (2003): <<Explaining Growth: A Global Research Project>>, en McMAHON, G. y SQUIRE, L. (Eds.): *Explaining Growth*, IEA Conference, val. 137, Palgrave, Houndmills, pp. 1-31
29. Bell, D. (1976): *The Cultural Contradictions of Capitalism*, Basic Books, Nueva York
30. Layard, Richard. 2005. *La felicidad: Lecciones de una nueva ciencia*. Madrid: Taurus Ediciones
31. Joseph Alois Schumpeter - " *The Theory of Economic Development: An Inquiry, Profits, Capital, Interest and the Business Cycle*, Harvard University Press. ", 1934, *Economic Reconstruction*
32. Amartya Sen (2000) *Desarrollo y Libertad*. Editorial Planeta, México. pp. 19.
33. Stiglitz Joseph Eugene (1988) *Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes*. UNCTAD, Prebisch Lecture.
34. Espinosa S. G. Guajardo H. L. y Hernández R. O. (1996) "El crédito a la palabra: Estrategia de desarrollo rural o acción gubernamental orientada hacia los productores de escasos recursos como amortiguador de conflictos políticos y sociales". Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Colegio de Postgraduados, Montecillo. México.
35. Reyes Ponce, Agustín. *Administración de empresas, Teoría y práctica*. Pag. 40

36. Okpara, J. & Wynn, P. (2007). SAM Advanced Management Journal, 72(2), 24-34
37. Arinaitwe, J. K. (2006). Factors Constraining the Growth and Survival of Small Scale Businesses. A Developing Countries Analysis. Journal of American Academy of Business, 8(2), 167-178
38. Sauser, W. I., Jr. (2005). Starting Your Own Business? Prepare for Success. SAM Management in Practice, 3(1), 1
39. Barba-Sánchez, V., Jiménez - Sarzo, A., & Martínez-Ruiz, M. (2007). Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente
40. Serida, J., Borda, A., Nakamatsu, K., Morales, O., & Yamakawa, P. (2005). Global Entrepreneurship Monitor Perú 2004-2005. Lima, Perú: ESAN
41. George R. Terry (1983). Principios de administración. Editorial Continental, 19° Pag.
42. Fernández Arenas, José Antonio (1991). El proceso administrativo. Editorial DIANA; México, 1991. Pág. 80
43. Chiavenato, Idalberto (1995) Introducción a la teoría general de la administración. México, 1997, edición 5. Pag. 120
44. OIT. Las costas laborales en el Perú. Pag. 23
45. Reyes Ponce, Agustín (1992) Administración de empresas. teoría y práctica. Editorial Limusa México, D. F. 1992. Pag. 98
46. FAO (2013). Estado del arte de la quinua en el mundo - Libro de resúmenes, Santiago de Chile
47. Estrada, R; Apaza, V; Delgado, P. (2014). Tecnología de Producción de quinua para el mercado interno y externo, curso modular virtual del Instituto Nacional de Innovación Agraria. 250 pág.

48. FAO (2014) Estado del arte de la quinua en el mundo en 2013. Perú. Capitulo Número 5.2.pp. 450-461. FAO (Santiago de Chile) y CIRAD, (Montpellier, Francia).
49. Magda Lorena Cuenca Chacon & Andrea Del Pilar Montenergo Aguirre (2004) tesis Plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la elaboración de malteadas a base de quinua en la ciudad de Bogotá D.C - Pontificia Universidad Javeriana - Facultad de Ingeniería Bogotá
50. Katty Chacchi Tello (2009) tesis de maestria “Demanda de la Quinua (Chenopodium quinoa Willdenow) a nivel industrial” – Universidad Agraria La Molina – Escuela de Posgrado
51. Hernando Marino. Planeación Estratégica de la Calidad Total. Pag. 2
52. Y. Bernard; J.C. Colli. Diccionario Económico financiero. Pág. 344
53. Macías Gómez, Luis Fernando. Introducción al Derecho Ambiental, Santafé de Bogotá,
54. Editorial Legis S.A., 1999, Pag. 20.
55. <http://www.definicion.org/>
56. Idem. Pág. 462
57. <http://aula.mass.pe/manual/%C2%BFque-es-la-gestion-financiera>
58. Panes Meza Julio -Ishida de Panes Carmela - Diccionario Contabilidad, Econ. Finanzas. Torno 2 Pag. 329
59. [http:// es.wikipedia.org/wiki/Mercado](http://es.wikipedia.org/wiki/Mercado)
60. Artur Seldon F. G Pennance – Diccionario de Economía pág. 448
61. Tapia, Mario y A.M. Fries. (2007). Guía de campo de los cultivos andinos, FAO, Lima, Perú.

62. <http://www.revistaambienta.es/WebAmbienta/marm/Dinamicas/secciones/articulos/quinua.htm>
63. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2015) El Mercado y la Producción de Quinoa en el Perú. Pp .73
64. Zeballos. V.; Ellis, J.; Šuligoj, T.; Herencia, I.; Ciclitira, I. (2012). Variable activation of immune response by quinoa (*Chenopodium quinoa* Willd.) prolamins in celiac disease. *American Journal of Clinical Nutrition*. Vol. 96, No.2, 337 – 344.D.
65. Thompson, T. (2011). Case Problem: Questions Regarding the Acceptability of Buckwheat, Amaranth, Quinoa, and Oats from a Patient with Celiac Disease. *Journal of the Academy of Nutrition and Dietetics Home*. 101 (5), pp. 586-587.
66. MINAGRI (2012). Quinoa–Perú: un campo fértil para las inversiones, Dirección General de Competitividad Agraria del Perú.
67. Adex Data Trade (2014-20015). Estadísticas de la base de datos de Adex y Aduanas, Lima. Versión de acceso restringido vía <http://www.adexdatatrade.com/>, acceso en noviembre 2014 y enero-febrero 2015.
68. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2015) El Mercado y la Producción de Quinoa en el Perú. Pp .96
69. Solow, R. (1956), “A contribution to the theory of economic growth”, *Quarterly Journal of Economics* 70: 65 – 94
70. Vilca Narvasta Linda Prisce (2012) El control interno y su impacto en la gestión financiera de las Mypes de servicios turísticos en Lima Metropolitana. USMP. Pp. 14
71. Zambrano, Abraham (2011) La gestión financiera y el desarrollo de las PYMES en la actividad industrial textil de Lima Metropolitana-Periodo 2002-2003. tesis de maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

72. Alfaro, Carmen, (2012) Evaluación de Control Interno en una auditoría de gestión para una empresa pesquera. tesis de Contador Público en la Universidad San Martin de Porres.
73. Paz, Mario (2011) El Control Interno de Gestión de las Clínicas Privadas en Lima Metropolitana”, Tesis Contador Público en la Facultad de Ciencias Concias Contables y Finanzas, de la Universidad San Martin de Porres.
74. Murilo, Luis, (2010) Gestión y Control Interno en la actividad empresarial. TESIS DE LA Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
75. Alfaro, Carmen, (2012) Evaluación de Control Interno en una auditoría de gestión para una empresa pesquera. tesis de Contador Público en la Universidad San Martin de Porres.

# Anexos

<b>Problemas</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>
<p><b>Problema Principal</b></p> <p>¿De qué manera la eficacia de la gestión financiera se relaciona con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Determinar la relación de la eficacia de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua</p>	<p><b>Hipótesis general</b></p> <p>La eficacia de la gestión financiera se relaciona de manera directa y significativa con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua</p>	<p>VI:</p> <p>Eficacia de la gestión financiera</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Índice de liquidez</li> <li>• Líneas crediticias</li> <li>• Planeamiento</li> <li>• Estrategias</li> <li>• Control</li> </ul>	<p>Líneas de Crédito</p> <p>Capital de trabajo</p> <p>Prueba Acida</p> <p>Rotación de Cobranzas, pagos e existencias</p> <p>Apalancamiento</p> <p><b>Categoría Likert adaptada:</b></p> <p>1) Inadecuada o mala</p> <p>2) Regular</p> <p>3) Adecuada o elevada</p>
<p><b>Problema Específicos</b></p> <p>a) ¿Cómo se relaciona el índice de liquidez de la gestión financiera y el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua?</p> <p>b) ¿Cómo se relacionan las líneas crediticias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua?</p> <p>c) ¿Cómo se relacionan el planeamiento de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua?</p> <p>d) ¿Cómo se relaciona las estrategias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua?</p> <p>e) ¿Cómo se relaciona el control de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua?</p>	<p><b>Objetivos Específicos</b></p> <p>a) Evaluar la relación entre el índice de liquidez de la gestión financiera y el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.</p> <p>b) Evaluar la relación de las líneas crediticias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.</p> <p>c) Evaluar la relación del planeamiento de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.</p> <p>d) Evaluar la relación de las estrategias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.</p> <p>e) Evaluar la relación del control de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.</p>	<p><b>Hipótesis específicas</b></p> <p>a) Existe una relación significativa entre el índice de liquidez de la gestión financiera y el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.</p> <p>b) Existe una relación significativa entre las líneas crediticias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.</p> <p>c) Existe una relación significativa entre el planeamiento de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.</p> <p>d) Existe una relación significativa las estrategias de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.</p> <p>e) Existe una relación significativa entre el control de la gestión financiera con el crecimiento económico de las pequeñas empresas procesadoras de quinua.</p>	<p>VD:</p> <p>Crecimiento económico.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Índice de tasa interna de retorno de capital</li> <li>• Logro de metas de producción</li> <li>• Desarrollo de estrategias de capital</li> <li>• Índice de utilidad neta</li> <li>• Líneas de Crédito</li> </ul>	<p>Rentabilidad Patrimonial</p> <p>Rentabilidad por acción</p> <p>Tasa Interna de Retorno</p> <p>Valor Económico esperado (EVA)</p> <p>Nuevos Mercados</p> <p><b>Categoría Likert adaptada:</b></p> <p>1) Inadecuada o baja</p> <p>2) Regular</p> <p>3) Adecuada o elevada</p>

## ENCUESTA

### PRUEBA DE NORMALIDAD DEL INSTRUMENTO TOMADO

#### *Técnica de validación del instrumento aplicado*

#### **VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS POR JUICIO DE EXPERTOS**

Para determinar la consistencia interna en relación lógica, el instrumento fue VALIDADO mediante la técnica de validación a través del Cronbach para 22 ítems, acreditados en el conocimiento de las variables de investigación (GESTION FINANCIERA & CRECIMIENTO ECONOMICO).

Cabe precisar que el instrumento fue evaluado teniendo en cuenta cuatro indicadores como se muestran a continuación:

Tabla N° 48

Matriz de evaluación por dimensiones y variables

<b>VI:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Planeamiento</li><li>• Estrategias</li></ul>
<b>VD:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Control</li><li>• Desarrollo de estrategias de capital</li><li>• Índice de utilidad neta</li></ul>

---

Líneas de Crédito

Por el que forma parte de nuestra muestra.

- 1) Inadecuada o mala
- 2) Regular
- 3) Adecuada o elevada

Se consideró los siguientes Ítems.



Se aplicó a 25 muestras que comprendían la muestra de estudio y sus resultados fueron contrastados mediante el promedio de valores de los 22 ítems de las 2 variables.

El instrumento que se aplicó, fue el Alfa de Cronbach, desarrollado por J.L. Cronbach; requiere de una sola administración del instrumento de medición y produce valores que oscilan entre 0 y 100%, y según resultados, el índice de validez se ubica en la categoría Buena confiabilidad, con un índice del 68.0%. (Hernández S. y Fernández C. & Baptista L., 2010).

Tabla N° 50

ESCALA DE VALORES DEL COEFICIENTE DE ALFA DE CONBRACH

<b>ESCALA</b>	<b>VALORES</b>

Se realizó la introducción de los datos de cada instrumento en la base de datos del SPSS, luego se procesará y analizará la información de manera automática utilizando, además del software señalado anteriormente, una computadora de última generación.

Se empleará el coeficiente de correlación de Pearson que sirve para medir la relación lineal entre dos variables aleatorias cuantitativas.

## ANEXO 3:

### INSTRUMENTO TIPO ENCUESTA

Aplicada a las pequeñas empresas Procesadoras de Quinua – Unidad Muestral – (Trabajador de la Pequeña empresa)

Importante:

Estimado encuestado la presente encuesta tiene solo fines académicos, por lo que se le pida sea lo más objetivo posible al momento de responderla (marque o subraye la alternativa que le parezca adecuada o correcta); de tener alguna interrogante, por favor hágasela saber al personal encargado; por su atención de antemano muchas gracias.

1. ¿Se desarrolla en forma eficiente los procesos de la gestión financiera para el desarrollo de las actividades económicas de la empresa?
  - a. Si
  - b. No
  - c. A veces
  
2. ¿Cuántos años de vida tiene su empresa?
  - a. 1 Año
  - b. 2 Años
  - c. Más de 3 Años
  
3. ¿Cuántos trabajadores tiene su empresa?
  - a. 10 Trabajadores
  - b. 15 Trabajadores
  - c. 17 Trabajadores
  
4. ¿Cuál es su nivel de educación?
  - a. Primaria
  - b. Secundaria
  - c. Técnico
  - d. Universitaria
  
5. ¿Posee conocimiento de administración y/o experiencia técnica para dirigir su empresa?
  - a. SI
  - b. NO
  - c. Desconoce

6. ¿Se asignan los recursos para el mejoramiento del Sistema de gestión de financiera a partir del crecimiento económico de las pequeñas empresas?
  - a. SI
  - b. NO
  - c. Desconoce
  
7. ¿En su pequeña empresa suelen planificar sus ingresos y egresos para desarrollo de sus actividades?
  - a. SI
  - b. NO
  - c. A veces
  
8. ¿Se asignan los recursos para aumentar la satisfacción del cliente a partir del planeamiento y estrategias de la gestión financiera?
  - a. SI
  - b. NO
  - c. A veces
  
9. En su pequeña empresas realizan estrategias financiera para desarrollo de sus actividades?
  - a. SI
  - b. NO
  - c. A veces
  
10. ¿En su empresa realizan control de gestión financiera en sus operaciones?
  - a. SI
  - b. NO
  - c. A veces
  
11. ¿Qué tan fácil es para su empresa conseguir financiamiento?
  - a. Muy Fácil
  - b. Fácil
  - c. No tan Fácil
  
12. Cree Ud. con un adecuado gestión financiera sería más factible conseguir financiamiento para su empresa?
  - a. SI
  - b. NO
  - c. Desconoce

13. ¿Ha tomado algún préstamo para solucionar alguna necesidad financiera de su empresa?
  - a. SI
  - b. NO
  - c. A veces
  
14. Considera que para garantizar el crecimiento y la eficiencia de su pequeña empresa, ¿es necesario la capacitación de su personal incluido usted?
  - a. SI
  - b. NO
  - c. Desconoce
  
15. ¿Tiene o cuenta con algún tipo de asesoramiento financiero?
  - a. SI
  - b. NO
  - c. A veces
  
16. ¿Se desarrolla de forma efectiva los procesos de organización para la realización de la gestión financiera a través de la planeación y estrategias?
  - a. SI
  - b. NO
  - c. A veces
  
17. ¿Los procedimientos de la empresa requieren que un funcionario de finanzas autoricen previamente los financiamientos requeridos ?.
  - a. SI
  - b. NO
  - c. A veces
  
18. ¿Se cumple con los objetivos y metas planteados en la institución
  - a. SI
  - b. NO
  - c. A veces
  
19. ¿Su empresa está comprometida con otras empresas?
  - a. SI
  - b. NO
  - c. A veces
  
20. ¿Conoce sus competidores más cercanos?
  - a. SI
  - b. NO
  - c. A veces

21. ¿Le gustaría competir con grandes empresas?

- a. SI
- b. NO
- c. A veces

22. ¿Están conforme con las utilidades generadas por su empresa?

- a. SI
- b. NO
- c. A veces