

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA



ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y MERCADOS FINANCIEROS

TESIS

**GESTIÓN FINANCIERA Y EL NIVEL DE LIQUIDEZ DE LAS
PRINCIPALES MICROEMPRESAS DEL SECTOR
TEXTIL DEL DISTRITO DE SANTA ANITA**

Presentado por:

STANLEY ROBERTO VALENZUELA VEGA

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN FINANZAS Y
MERCADOS FINANCIEROS**

ASESOR: FERNANDO RAFAÉL VIGIL CORNEJO

**LIMA – PERÚ
2021**

DEDICATORIA

A mi Familia, por todo el apoyo constante.

AGRADECIMIENTOS

A mis asesores y profesores de la escuela de postgrado de la UIGV, por compartir sus sabias enseñanzas y brindarme las herramientas necesarias.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTOS.....	iii
ÍNDICE GENERAL.....	iv
ÍNDICE DE CUADROS.....	vi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	vii
INDICE DE TABLAS.....	viii
INDICE DE ANEXOS.....	ix
RESUMEN.....	x
ABSTRACT.....	xi
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I. FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.1 Marco Histórico.....	3
1.2 Marco Teórico.....	9
1.2.1 Gestión Financiera.....	9
1.2.2 Razones de Liquidez.....	17
1.2.3 Microempresas.....	30
1.3 Investigaciones:.....	37
1.4 Marco Legal.....	39
1.5 Marco Conceptual.....	43
CAPITULO II. EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	47
2.1 Planteamiento del problema.....	47
2.1.1 Descripción de la realidad problemática.....	47
2.1.2 Definición del problema: General y Específicos.....	49
2.2 Finalidad y objetivos de la investigación.....	50
2.2.1 Finalidad.....	50
2.2.2 Objetivo General y Específicos.....	51
2.2.3 Delimitación del estudio.....	51
2.2.4 Justificación e importancia del estudio.....	52
2.3 Hipótesis y variables.....	52
2.3.1 Supuestos teóricos.....	52
2.3.2 Hipótesis, principal y específicas.....	53

2.3.3	Variables e indicadores.....	54
CAPITULO III. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....		55
3.1	Población y muestra.....	55
3.1.1	Población.....	55
3.1.2	Muestra	55
3.1.3	Tipo de investigación.....	55
3.1.4	Nivel de Investigación.	55
3.1.5	Método y Diseño.....	55
3.2	Técnica (s) e instrumento (s) de recolección de datos.....	56
3.2.1	Técnicas.	56
3.2.2	Instrumentos.....	56
3.3	Procesamiento de datos	56
3.3.1	Confiabilidad del Instrumento.	56
CAPITULO IV. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....		58
4.1	Presentación de resultados.....	58
4.2	Contrastación de hipótesis.....	80
4.2.1	Prueba de hipótesis específicas.....	80
4.3	Discusión de resultados	85
CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		88
5.1	Conclusiones.....	88
5.2	Recomendaciones	89
BIBLIOGRAFÍA		90
ANEXOS.....		94

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Variables e Indicadores.....	54
Cuadro 2 Estadístico de Fiabilidad Sobre el Instrumento	57

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Nivel de Eficiencia.....	59
Figura 2 Mejorar el Nivel de Eficiencia	60
Figura 3 Nivel de Eficacia	62
Figura 4 Mejorar el Nivel de Eficacia	63
Figura 5 Nivel de Efectividad.....	65
Figura 6 Mejorar el Nivel de Efectividad.....	66
Figura 7 Razón de Circulante	68
Figura 8 Mejorar la Razón de Circulante	69
Figura 9 Razón de Rapidez.....	71
Figura 10 Mejorar la Razón de Rapidez.....	72
Figura 11 Razón de Capital de Trabajo	74
Figura 12 Mejorar la Razón de Capital de Trabajo	75
Figura 13 Razón de Efectivo	77
Figura 14 Mejorar la Razón de Efectivo	78

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Nivel de Eficiencia	58
Tabla 2 Mejorar el Nivel de Eficiencia	60
Tabla 3 Nivel de Eficacia	61
Tabla 4 Mejorar el Nivel de Eficacia.....	63
Tabla 5 Nivel de Efectividad.....	64
Tabla 6 Mejorar el Nivel de Efectividad	66
Tabla 7 Razón de Circulante	67
Tabla 8 Mejorar la Razón de Circulante.....	69
Tabla 9 Razón de Rapidez	70
Tabla 10 Mejorar la Razón de Rapidez	72
Tabla 11 Razón de Capital de Trabajo	73
Tabla 12 Mejorar la Razón de Capital de Trabajo.....	75
Tabla 13 Razón de Efectivo.....	76
Tabla 14 Mejorar la Razón de Efectivo.....	78
Tabla 15 Correlación de Spearman - hipótesis específica 1	81
Tabla 16 Correlación de Spearman - hipótesis específica 2	82
Tabla 17 Correlación de Spearman - hipótesis específica 3	83
Tabla 18 Correlación de Spearman - hipótesis específica 4.....	84

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Matriz de Coherencia Interna

Anexo 2 Instrumento de Recolección de Datos (Encuesta)

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo, determinar la influencia de la Gerencia Financiera en el Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Respecto a los aspectos metodológicos del trabajo, el tipo de investigación fue el descriptivo y el nivel aplicado.

La población estuvo compuesta 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita.

La muestra estuvo conformada por los 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita, a los cuales se les aplicó el instrumento que constó de 14 preguntas, utilizando la escala de Likert con alternativas de respuesta múltiple.

Se procedió a analizar los resultados, luego se realizó la contrastación de hipótesis, utilizando la prueba estadística conocida como coeficiente de correlación de Spearman, debido a que las variables de estudio son cualitativas.

Finalmente, se pudo determinar que la Gerencia Financiera influye significativamente en el Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Palabras claves: Gerencia, Gerencia Financiera, Liquidez, Microempresas, Sector textil.

ABSTRACT

The objective of this research work was to determine the influence of Financial Management on the Liquidity Level of the main micro-enterprises in the textile sector of the Santa Anita district.

Regarding the methodological aspects of the work, the type of research was descriptive and the applied level.

The population consisted of 10 micro-entrepreneurs from the textile sector of the Santa Anita district.

The sample consisted of 10 microentrepreneurs from the textile sector of the Santa Anita district, to whom the instrument that consisted of 14 questions was applied, using the Likert scale with multiple response alternatives.

The results were analyzed, then hypothesis testing was carried out, using the statistical test known as the spearman's correlation coefficient, since the study variables are qualitative.

Finally, it was determined that Financial Management significantly influences the Liquidity Level of the main micro-enterprises in the textile sector of the Santa Anita district.

Key words: Management, Financial Management, Liquidity, Microenterprises, Textile Sector.

INTRODUCCIÓN

El análisis financiero es sin duda una herramienta de gestión muy relevante dentro de la toma de decisiones, ya que conlleva a saber en qué situación actualmente se encuentra la empresa, de qué manera ha evolucionado desde sus inicios, y cómo se va actuar.

A pesar de ello (Carhuatanta & Elizabet, 2014) señalan que el manejo, así como la interpretación de la información financiera representa un problema para las empresas, pues en la mayoría de las veces éstas no la aplican, o en su defecto realizan un análisis sin sustentos sólidos o poco adaptados a la realidad, lo cual conlleva a que la gerencia tome decisiones apresuradas soportando pérdidas económicas y hasta el cierre de sus actividades.

Este trabajo de investigación propone un tipo de gestión financiera que sirva de guía para la gerencia hacia una acertada y oportuna toma de decisiones, optimizando recursos, obteniendo una correcta estructura financiera, manteniendo un mejor control de los recursos económicos y finalmente cumplir con los objetivos (Erraez, 2014).

El tomar decisiones representa una parte del proceso que busca solucionar el problema: Aquella que, frente a una situación problemática o hecho encontrado, busca seleccionar la mejor opción de varias alternativas para encontrar la solución (Manchego, 2016).

Es por esta razón, que la presente tesis, pretende determinar la influencia de la Gerencia Financiera en el Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

El estudio fue elaborado en varios capítulos, estableciéndose así en el primero de ellos los fundamentos teóricos, donde se incluyen los antecedentes de la investigación, marco teórico, así como el marco conceptual correspondiente.

El segundo capítulo, que se titula el problema de la investigación, abarcó la descripción de la realidad problemática, delimitación de la investigación y planteamiento del problema, así como los objetivos, hipótesis y las variables e indicadores, luego concluyéndose con la justificación e importancia del estudio.

En el tercer capítulo, se muestra la metodología empleada, comprendiendo la misma el tipo y diseño, población y muestra, así como la técnica e instrumento de recolección de datos y las técnicas de procesamiento y análisis de datos.

En el cuarto capítulo, titulado presentación y análisis de resultados, se consideró la presentación de resultados, discusión de resultados y contrastar la hipótesis.

Finalmente, en el quinto capítulo se menciona las conclusiones que se arribaron durante el presente trabajo de investigación, así como también las recomendaciones que corresponda.

CAPÍTULO I: FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Marco Histórico

El desarrollo de las micro y pequeñas empresas en el Perú encuentra su génesis en dos hechos importantes: el primero de ellos se refiere a los ciclos evolutivos por los que naturalmente va atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación (69-74, 79-82, 85-87, años en los que la población tenía mayores ingresos por lo que buscaban invertir el excedente en sectores rentables); como a los de recesión (76-78, 83-84, 88-90, épocas de cierre de empresas y despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro trabajo).

La segunda causa para que las MYPE empiecen a tomar fuerza en la economía nacional es el cada vez más creciente proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades más grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país.

Por lo tanto, estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella.

TRADICIÓN TEXTIL

Desde épocas preincaicas el algodón y el pelo fino de camélidos sudamericanos han sustentado el desarrollo de la actividad económica en gran parte del Perú.

Las lanas de oveja y el pelo fino de alpacas y vicuñas caracterizan los departamentos de Puno, Cuzco, Arequipa, Ayacucho y Junín, mientras los algodones Pima, Tangüis y del Cerro refieren a las producciones de Piura, Lima, Ica y Lambayeque.

Esta gran cobertura territorial y la existencia y desarrollo de actividades ligadas a estos recursos facilitaron la organización de aldeas, talleres, ciudades intermedias y ciudades capitales. En ellas la acción creadora y pasión de los antiguos artesanos peruanos produjo tejidos y prendas de gran calidad y belleza.

La evidencia más concreta nos remonta hasta finales del Período Formativo Superior (500 años A.C.), a la península de Paracas, donde se desarrolló una cultura extraordinaria, que generó todo un legado a la tradición textil peruana.

Los Paracas plasmaban en sus creaciones su propia forma de interpretar el mundo. Sus diseños, figuras, tejidos y colores, expuestos principalmente en sus mantas, revelan una maestría en las técnicas del tejido. La actividad textil influyó en la vida cotidiana de los peruanos, denotando rango y situación social.

Los tejidos cumplían distintas finalidades: económicas, sociales, ceremoniales y funerarias, siendo algunos de sus usos: redes de pesca, bolsas, hondas, camisas, faldellines, vinchas, calzado, mantos, tapices, muñecas y mortajas funerarias.

La destreza de los artesanos pre incas y sus conocimientos en el tratamiento de la fibra, los tintes naturales y la confección de tejidos, fueron notables. Cultivaron algodones nativos, marrones y de tonos rosáceos, esquilaban llamas para tejidos burdos y alpaca y vicuña para los tejidos finos.

Teñían las fibras animales y vegetales después de limpiarlas, cardarlas y antes de hilarlas, utilizando pigmentos minerales o tintes vegetales que se adherían o impregnaban en la fibra con ayuda de mordientes. Poseían una admirable experticia en los procesos de

pigmentación textil, obtenían el rojo de la cochinilla, el azul del índigo o añil, el amarillo del molle y de arcillas ferruginosas, el marrón de la tara y frutos secos, el naranja de la semilla de achiote y el morado del múrice.

En la hilatura utilizaban el huso, con el cual la fibra era estirada, torcida e hilada. Para tejer el hilo utilizaron hasta tres estructuras: el telar de cintura, el telar vertical y el telar horizontal, este último servía para confeccionar tejidos burdos y los dos primeros se utilizaban en los tejidos más finos. Estas estructuras comprendían dos ejes, entre los cuales se disponía la urdimbre y se completaba el tejido con ayuda de instrumentos de madera que facilitaban el paso y ajuste de las tramas. Conocieron además técnicas textiles en brocados, tapicerías, dobles telas y gasas.

En el incanato, la institución de la reciprocidad demandaba grandes cantidades de prendas finas para ser obsequiadas entre los nobles del Tahuantinsuyo, asimismo la mita guerrera obligaba al Estado a cubrir los requerimientos logísticos del ejército. Para atender estas necesidades, los incas instituyeron los Acllahuasis u obrajes femeninos, donde las mamaconas confeccionaban prendas finas y burdas.

Durante la Colonia llegaron el telar a pedal y las nuevas versiones del telar vertical. Los españoles trajeron un nuevo proceso de confección, que incluía el corte y la costura de telas para hacer trajes y objetos. Los artesanos se especializaron en alfombras, colchas en bajorrelieve, frazadas, pisos tejidos a mano, en sus tradicionales llicllas y mantas y en prendas con influencia occidental como los ponchos y los chullos.

Es en este período, que se agudizó la explotación de los indígenas en los obrajes, debido a la voracidad española por obtener una mayor producción y captar más impuestos, cometiendo abusos y excesos en las jornadas de trabajo, los que se traducían en castigos y hacinamiento.

A inicios de la república, el cultivo principal en las grandes haciendas era la caña de azúcar.

Progresivamente cobraría importancia el algodón. La liberación de los esclavos negros originó una llegada masiva de mano de obra asiática para reemplazarlos en las labores del campo. Finalizada la guerra con Chile, esta había ocasionado el debilitamiento de ciertas élites terratenientes y el surgimiento de nuevos grupos de poder, constituidos principalmente por inmigrantes europeos.

La orientación del aparato productivo nacional hacia el sector exportador se consolidó y convirtió en fuente principal de ingresos para el fisco. En ese contexto un científico portorriqueño, Fermín Tangüis, desarrollaba en el valle de Pisco una variedad de algodón de fibra larga, resistente, suave y apropiada para el teñido que se constituye en uno de los principales productos de agroexportación en la costa central del Perú. Años más tarde, para el valle de Piura, el agricultor Emilio Hilbk Seminario importaría de Arizona la variedad “Pima” de fibra extralarga, extraordinaria calidad y gran suavidad.

Las dos guerras mundiales, la guerra de Corea y la de Vietnam, posibilitaron el incremento de los precios de las materias primas, entre ellas el algodón, convirtiéndose durante un par de décadas, en uno de los principales productos de exportación del país.

El desarrollo algodonerero se vio acompañado por esfuerzos de integración hacia delante de algunos agricultores, quienes constituyeron desmotadoras, para separar la fibra de la pepa. La fibra era el insumo de las hilanderías y plantas textiles, la pepa servía para la industria oleaginosa y el sector pecuario. Este auge del algodón favoreció el desarrollo de su cadena productiva que integraba desde los agricultores hasta los industriales y exportadores. En estos años aumentó la productividad del campo, mejoraron las prácticas en las haciendas, creció el sector manufacturero textil y se dieron transferencias técnicas desde Inglaterra e Italia.

La reforma agraria implementada por el gobierno militar del General Velasco afectó a la mayoría de las haciendas aldoneras, entregando la propiedad de las mismas a sus trabajadores.

Serían años críticos debido a los problemas originados por la fragmentación de las tierras, la falta de dirección apropiada, insuficientes inversiones en capital de trabajo y tecnología. El campo se descapitalizó aceleradamente y con ello se afectó a toda la cadena productiva del algodón.

La explotación de lanas y pelo fino estuvo concentrada en los departamentos de Cusco y Puno. Desde la colonia se crearon muchos obrajes y chorrillos, destinados a producir telas y despacharlas a Potosí, ubicándose la mayoría de ellos en el Cusco.

Luego de la independencia se activó un dinámico comercio lanero entre los departamentos de Cusco, Puno y Arequipa, convirtiéndose este último en el centro comercial más importante de la zona por su cercanía al puerto de Islay, por donde se exportaba la lana a Europa.

A inicios del siglo XX, las élites de comerciantes y latifundistas, afincadas en los departamentos del sur del Perú, fueron las propulsoras de la inversión industrial. Es así como se constituyeron las fábricas de tejidos de lana y las hilanderías, activándose también en este caso la cadena productiva de lanas, con la participación de ganaderos, comerciantes e industriales.

La reforma agraria afectó la cadena productiva de las lanas mediante las expropiaciones de las haciendas serranas y de sus ganaderías. Los hatos fueron reduciéndose en tamaño y sus variedades Variedad “Tangüis”, desarrollada entre los años 1906-1908 en el valle de Pisco por Fermín Tangüis.

Así como en el caso de la agricultura costeña, la ganadería serrana se descapitalizó y llevo a niveles de subsistencia a miles de pequeños ganaderos, comerciantes e industriales. Hasta aquí podemos afirmar que el sector textil en el Perú se desarrolló aprovechando la riqueza genética, tanto del algodón como de los camélidos sudamericanos, los pisos ecológicos y la destreza y versatilidad de los artesanos (capaces de crear sus propias técnicas para procesos complejos como los de hilado, teñido y tejeduría, así como asimilar y adaptar nuevas tecnologías).

Ellos controlaron los procesos de diseño, el desarrollo de colores e incluso la comercialización. La actividad textil estuvo vinculada al desarrollo de talleres y posteriormente al de plantas industriales, siempre intensivas en mano de obra y en conocimientos tecnológicos en procesos de relativa complejidad.

Otro aspecto trascendente lo constituye la configuración de cadenas productivas: éstas integraron una serie de actividades con mayor utilización de mano de obra, materias primas, procesos y capitales. Como consecuencia, se generaron bienes intermedios y finales para los mercados locales y del exterior.

En años recientes, vuelta la democracia e inmersos en procesos de apertura comercial e integración económica, se presentan oportunidades para el sector en el mercado ampliado y serán precisamente las cadenas productivas con sus capacidades de adaptación y crecimiento, las que generarán una oferta exportable adecuada a la demanda internacional. Obviamente se necesitará desarrollar nuevas capacidades, mejorar procesos, incorporar nuevas tecnologías y extender las cadenas con fases de diseño y desarrollo de producto, así como distribución y comercialización.

1.2 Marco Teórico

1.2.1 Gestión Financiera

La expresión “gestión financiera” hace referencia de forma genérica al “dinero” en sus diversas modalidades. Si esta primera idea aproximativa se añade la de que es prácticamente el único medio de utilizar los recursos futuros en el presente a través del crédito, se habrán configurado los rasgos fundamentales de esta gestión, al menos desde el punto de vista del responsable financiero de una empresa o entidad pública.

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).

Hacia finales de los años 80 y hasta la actualidad se han producidos grandes cambios en el concepto de la gestión financiera:

- Aumento de liquidez del sistema financiero, complementado con la existencia de una competencia bancaria, donde se empieza a valorar la calidad de los servicios que prestan las Entidades Financieras.
- Aparición de los índices de referencia del mercado interbancario, para establecer los costes de financiación.
- Proliferación de instrumentos financieros.
- Concepto de gestión financiera eficiente. Entre ellos destaca la gestión de la posición de tesorería en fecha-valor y el concepto de tesorería como centro de beneficio.
- Incorporación de la gestión de riesgos financieros (tipo de cambio y tipo de interés), como una función más de la gestión financiera.

- Tendencia a la desintermediación (menos agentes en el proceso inversión-financiación), prueba de ello es la emisión de valores por parte de las Entidades Locales en el ámbito de la Unión Europea. Este proceso unido a la globalización y a la desregulación de los Mercados Financieros está produciendo un aumento de las fuentes de financiación y una reducción del coste de dichas fuentes.

También el **Mg. ESTUPIÑAN GAITAN, Rodrigo (2005)** señala que la gestión financiera es en “el dinámico mundo actual, exige un alto nivel de competitividad, por tanto, deben combinarse el estudio de las empresas y la competencia por medio de indicadores de gestión, no solamente financieros sino también de determinación de procesos de eficiencia, eficacia y productividad.

Toda organización requiere de financiamiento interno y externo, por tanto cuando se opta por este último ya sea por decisión o por necesidad, es necesario planificar el costo dentro de la rentabilidad final y en especial tener certeza de que la empresa pueda cubrir con su porcentaje de utilidad dicha afectación. Para analizar de mejor forma la gestión de financiamiento es conveniente realizarlo en períodos de tiempo de 5 años bajo los factores del Endeudamiento total, el costo del endeudamiento y costo de patrimonio”.

También el **Dr. ESCRIBANO RUIZ, Gabriel (2005)** señala que “estamos ante una de las actividades vitales de la empresa, la obtención de recursos financieros para poder hacer frente a sus actividades. Una empresa ha de tener claro de dónde puede obtener los recursos financieros, el coste de los mismos y que características deben tener esos recursos para poder cubrir adecuadamente sus necesidades.

Una empresa puede llegar a tener problemas para pagar a sus empleados, a sus proveedores, devolver préstamos, entre otros, a pesar de ser una empresa con beneficios, si no es capaz de gestionar adecuadamente sus fuentes de financiación, o puede estar pagando un costo financiero muy alto si no sabe valorar y seleccionar adecuadamente las mismas.

Las empresas precisan obtener recursos financieros para poder desempeñar sus actividades, unas veces obtendrán los mismos de aportaciones externas u en otros casos la organización se financiará a través de distintos mecanismos que le permitan obtener recursos sin necesidad de acudir al exterior”.

UNA APROXIMACIÓN A LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS ENTIDADES LOCALES.

En el ámbito de las Entidades Locales esta concepción financiera está muy desgajada del concepto económico de los recursos (corriente de renta), muy al contrario del mundo empresarial donde normalmente existe una dirección única económica-financiera.

Esta desarticulación no obedece al ámbito de la dirección, sino al carácter subsidiario de lo financiero frente a lo económico, en los aspectos organizativos y en toda la legislación presupuestaria y contable de las Entidades Locales, cuando en realidad la característica común de ambas acepciones debe ser la complementariedad.

Sirva como ejemplo la obligatoriedad de determinar el superávit o déficit económico-presupuestario y la ausencia del cálculo del déficit financiero y de tesorería.

La Entidad Local, tiene determinadas competencias en la prestación de servicios y actividades públicas, donde son necesarios determinados recursos, que en todo caso se materializan en flujos de cobros y pagos, a esto se añade la financiación de las inversiones locales, donde el crédito (recursos financieros) es sólo una de las distintas alternativas posibles.

Comentamos como la gestión financiera en el ámbito Local surge como consecuencia de la existencia de flujos operativos, tanto de carácter presupuestario como extrapresupuestario, y de la existencia de flujos financieros, consecuencia de las necesidades de inversión y financiación de las Entidades Locales. De forma sintética, se habla de Gestión Financiera, como la conjunción de tesorería y la gestión del endeudamiento.

La Gestión Financiera Local precisa la conjunción de tres factores necesarios para que el ciclo presupuestario no interfiera en el ciclo financiero produciendo ineficiencias.

Estos factores son: la elaboración rigurosa de los presupuestos, la eficiencia en la ejecución y la correcta determinación de las magnitudes económicas del presupuesto que inciden en la gestión financiera.

No es, en este sentido, extraño observar problemas de retraso crónico en la aprobación de los presupuestos, o en la contabilización de operaciones, o en el control, de cobros y pagos, es decir, en el control de la tesorería en relación con la ejecución del presupuesto.

Los remanentes de tesorería estables están así en muchas ocasiones lejos de reflejar la situación real: existiendo, por tanto, déficit en algunos supuestos de tipo estructural.

Una correcta y eficiente gestión financiera, podrá resolver un problema coyuntural para un ejercicio económico, pero si los requisitos previos del ciclo presupuestario no se dan, determinarán una merma del equilibrio financiero necesario en toda la vida de la Entidad Local.

Una deficiente gestión financiera producirá incesantes aumentos de costes financieros, derivados de la falta de liquidez, y a su vez incidirá en el ciclo presupuestario, posteriormente afectaría al equilibrio financiero.

Lo anterior pone de manifiesto la diferencia existente entre el resultado presupuestario o económico de una Entidad Local, con buenos resultados económicos, pero que una

deficiente materialización de las corrientes de cobros y pagos, y de la gestión del endeudamiento, así como la gestión del disponible, pongan en evidencia la falta de liquidez (equilibrio financiero) de la Entidad Local, para hacer frente a sus compromisos de pago en todo momento.

Cuando se analiza una Entidad Local, con resultados económicos adversos, también puede encontrarse que dicha Entidad mantenga un objetivo de liquidez considerable, al ser meramente coyuntural. En caso contrario tendríamos Entidades Locales, con buenos resultados económicos, y una falta de liquidez apreciable.

Una gestión eficiente del recurso público debe llevar a una situación tal, que convivan ambos aspectos en una senda favorable, lo que obliga a enfatizar el concepto general de interrelación económica y financiera de una Entidad Local.

En toda Entidad Local hay dos áreas perfectamente delimitadas, una que ejecuta el presupuesto y otra que gestiona los recursos financieros. La primera evaluará los proyectos en función de sus objetivos y la segunda evaluará los costes y necesidades de financiación de esos proyectos.

LA FUNCIÓN FINANCIERA

La existencia de la Función Financiera, también denominada economía financiera o finanzas en general ha evolucionado desde el campo de la administración de empresas, hasta su propia sustantividad. La función financiera en el ámbito Local debe tener en cuenta:

- a) Los estados y resultados económicos y financieros, así como la evaluación de sus posibles incidencias en los objetivos de la gestión financiera.
- b) Conocimiento de las variables macroeconómicas.

c) El papel mediador de la función financiera, entre los componentes económicos de la actividad pública y los mercados financieros, este papel mediador es lo que se le denomina actividad financiera.

La evolución de la función financiera en el marco de las Entidades Locales, ha pasado de una primera concepción de funciones administrativas, y un conocimiento general del funcionamiento de los mercados y activos financieros, a un componente de gestión donde prevalece:

- El análisis de las inversiones y su financiación.
- La captación de recursos financieros.
- La liquidez o equilibrio financiero.
- La planificación y la estructura financiera óptima.
- El conocimiento del mecanismo de actuación de la actividad financiera.
- El análisis y evolución de los riesgos financieros.

El control de gestión de las operaciones financieras respecto del registro que de éstas realizan las Entidades Financieras. Especialmente en liquidaciones de cuentas, créditos, préstamos, valoraciones de cargos y abonos y revisión de tipos de interés.

En mi opinión, independientemente de los problemas de insuficiencia y diseño tributario de que adolece el sistema de financiación local, son precisos un análisis y un diagnóstico en términos de gestión: una parte importante de los problemas de las haciendas locales descansa en el escaso desarrollo histórico de la función financiera en el seno de las administraciones locales.

En este sentido, habría destacar que no sólo son necesarias soluciones “macro” en las operaciones locales: los gobiernos locales deben desarrollar una gestión racional de su

recaudación tributaria, de sus tesorerías y de su endeudamiento como vías para aumentar su solvencia y estabilidad financiera.

Para el ejercicio de estas funciones es necesario en la actualidad tener conocimiento de las siguientes áreas de conocimiento: matemáticas financieras, macroeconomía, fiscalidad, jurídica e informática, lo que justifica su especialización.

OBJETIVOS DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS ENTIDADES

LOCALES.

Según **Economía y Negocios (2013)** señala “de ahí que se hable generalmente de forma diferenciada del ciclo presupuestario y del ciclo financiero de las Entidades Locales, como las técnicas y objetivos diferenciales de gestión durante un ejercicio económico. De modo que el primero corresponde al proceso de asignación de recursos a través del presupuesto y al segundo la búsqueda permanente del equilibrio financiero en toda su actuación.

La Gestión Financiera Local precisa la conjunción de tres factores necesarios para que el ciclo presupuestario no interfiera en el ciclo financiero produciendo ineficiencias.

Estos factores son: la elaboración rigurosa de los presupuestos, la eficiencia en la ejecución y la correcta determinación de las magnitudes económicas del presupuesto que inciden en la gestión financiera. No es, en este sentido, extraño observar problemas de retraso crónico en la aprobación de los presupuestos, o en la contabilización de operaciones, o en el control de cobros y pagos, es decir, en el control de la tesorería en su relación con la ejecución del presupuesto.

Los remanentes de tesorería estables están así en muchas ocasiones lejos de reflejar la situación real: existiendo, por tanto, déficit en algunos supuestos de tipo estructural.

Una correcta y eficiente gestión financiera, podrá resolver un problema coyuntural para un ejercicio económico, pero si los requisitos previos del ciclo presupuestario no se dan, determinarán una merma del equilibrio financiero necesario en toda la vida de la Entidad Local. Una deficiente gestión financiera producirá incesantes aumentos de costes financieros, derivados de la falta de liquidez, y a su vez incidirá en el ciclo presupuestario, posteriormente afectaría al equilibrio financiero.

En definitiva, existe una interrelación entre la gestión económica o presupuestaria y la gestión financiera de una Entidad Local. La diferencia entre el concepto económico y financiero en la gestión Pública permite a la planificación financiera, disponer de los elementos necesarios para realizar un análisis, que explique la posible asincronía entre ambos conceptos.

El resultado económico o presupuestario, en muchos casos no es un buen indicador de la liquidez general de la Entidad Local, el gestor financiero, debe tener los instrumentos y la información para corregir dichos desequilibrios, de ahí que el establecimiento general de los objetivos financieros, pueden diferir de los objetivos económicos y es necesario ponerlo en conocimiento de los órganos corporativos.

Piénsese en una Entidad Local donde los resultados económicos (8) son satisfactorios, pero la planificación financiera anticipa a corto y medio plazo problemáticas de liquidez, estas deberán ser tomadas en cuenta en el proceso de ejecución presupuestaria.

Lo anterior pone de manifiesto la diferencia existente entre el resultado presupuestario o económico de una Entidad Local, con buenos resultados económicos, pero que una deficiente materialización de las corrientes de cobros y pagos, y de la gestión del endeudamiento, así como de la gestión del disponible, pongan en evidencia la falta de liquidez

(equilibrio financiero) de la Entidad Local, para hacer frente a sus compromisos de pago en todo momento.

No es de extrañar al lector, cuando se analiza una Entidad Local, con resultados económicos adversos, también puede encontrarse que dicha Entidad mantenga un objetivo de liquidez considerable, al ser meramente coyuntural. En caso contrario se tendrían Entidades Locales, con buenos resultados económicos, y una falta de liquidez apreciable.

Una gestión eficiente del recurso público debe llevar a una situación tal, que convivan ambos aspectos en una senda favorable, lo que obliga a enfatizar el concepto general de interrelación económica y financiera de una Entidad Local.

Una decisión financiera, o un esquema de financiación pueden resolver una situación coyuntural en una Entidad Local, pero si a continuación no existen medidas presupuestarias al respecto, se reproducirán las situaciones de desequilibrios financieros que se mencionó anteriormente. Un claro ejemplo de lo que comentábamos es como la extensión de la vida media de la deuda puede hacernos aumentar la solvencia. De la misma forma una acertada planificación presupuestaria deja de ser óptima desde el momento que los recursos financieros no se optimicen.

En definitiva, el objetivo de liquidez tendrá en cuenta los flujos de cobros y pagos a corto plazo y el objetivo de solvencia a largo plazo velará por la contención del saldo vivo de la deuda y la generación de ahorro neto en todo el horizonte de planificación.”

1.2.2 Razones de Liquidez

Liquidez

Capacidad que tiene una entidad para hacer frente a sus obligaciones financieras. Para Arching y Arching (2006) indica que: Expresa no solamente el manejo de las finanzas totales

de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes, además facilita examinar la situación financiera de la compañía frente a otras. (p. 15).

Hablar de liquidez se refiere a la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo, es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.

Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez. La cual mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

Del análisis de estas razones se puede conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos. Para Rubio (2007) la liquidez es el grado en el que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes a corto plazo, implica la capacidad puntual de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo. (p. 16). La liquidez es el saber hacer uso de las obligaciones a corto plazo.

Companys y Coromias (1988) menciona que la liquidez “es la facilidad con que puede cambiar por dinero el objeto de la inversión” (p. 36). Según este autor explica que al invertir se hará el cambio de un activo por dinero, que es el principal objetivo que se busca para andar en marcha.

El concepto de liquidez se vincula a la facilidad para poder transformar el dinero en activos financieros o transformar activos financieros en dinero y obtener un máximo volumen de efectivo posible, en el mismo tiempo posible y con la perturbación de precios del mercado. (Brun, Larraga & Moya, 2008).

En el ámbito de la gestión de empresas se define a la liquidez como la facilidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago en el momento de su vencimiento. La

liquidez es una cualidad generada por los activos, luego las decisiones que se deben tomar son considerando esos activos que generan liquidez.

Para solucionar el problema de disposición de dinero se debe realizar una estructura de activos adecuada para que los fondos se generen en el momento necesario. (Pindado, 2001).

Razones Financieras

Matemáticamente, un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas.

Los ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno. Sirven para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo.

Fundamentalmente las razones financieras están divididas en 4 grandes grupos: Índices de liquidez, Evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo. Índices de Gestión o actividad, mide la utilización del activo y comparan la cifra de ventas con el activo total, el inmovilizado material, el activo circulante o elementos que los integren. Índices de solvencia, endeudamiento o apalancamiento, ratios que relacionan recursos y compromisos. Índices de Rentabilidad, Mide la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera).

La contribución más significativa de las razones financieras es el conocer el pasado y el presente de la situación financiera de una empresa, así como de sus resultados. Al utilizar los datos históricos y actuales de una empresa se comparan y se estudian los ratios de la empresa de un año con el siguiente. Las razones financieras se dividen en cinco grupos:

liquidez, actividad, apalancamiento, rentabilidad y medidas de comercio. (Gitman y Joehnk, 2005).

Razones de Liquidez

Las razones de liquidez proporcionan una medida de la liquidez de una compañía, esto es, su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras a tiempo.

Cuatro razones de liquidez ampliamente utilizadas son la de circulante, que mide el número de veces que el activo circulante de una compañía cubre su pasivo circulante; razón de rapidez o prueba ácida, mide el número de veces que una compañía puede cubrir su pasivo circulante empleando su activo; razón de capital de trabajo, muestra la cantidad de liquidez en relación con las ventas; y la razón de efectivo, muestra la proporción de sus activos que una compañía mantiene en la forma más líquida posible. (Emery, Finnerty y Stowe, 2000).

Las razones de liquidez o también llamados ratios de liquidez miden de manera aproximada la capacidad global de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, por ende, si la empresa tiene buenos ratios de liquidez estaría en condiciones de afrontar sus obligaciones sin ningún problema; sin embargo, no se puede afirmar que la empresa podrá afrontar todas sus obligaciones a corto plazo. (Tanaka, 2001).

También denominado de solvencia corriente y de circulante, establece relación dentro del circulante de la empresa, comparando el activo circulante total, que está integrado por existencias, deudores, inversiones financieras temporales y tesorería, con el pasivo que vence a corto plazo. (Bernal, Soledad & Sánchez, 2007).

Para Arching y Archig (2006), según los ratios de liquidez: El análisis de liquidez es la posición frente a los intermediarios financieros, requiere: mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la empresa continuar con sus actividades y que producto del dinero

sea suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que demanda la estructura de endeudamiento a corto plazo. (p. 15).

El uso adecuado del análisis de liquidez permite continuar la productividad a que la empresa se oriente, teniendo conocimiento el nivel de liquidez. Ratio de liquidez general o razón corriente, se obtiene dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente.

El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios. Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

$$\text{Liquidez general} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{veces}$$

Ratio prueba ácida, es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo.

Es algo más severa que la anterior y es calculada restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y lo más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{veces}$$

Ratio prueba defensiva, permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en Caja-Bancos y los valores negociables,

descartando la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente.

Nos indica la capacidad de la empresa para poder operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta. Se calcula dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente.

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Caja Bancos}}{\text{Pasivo corriente}} = \quad \%$$

Ratio de capital de trabajo, se define como una relación entre los activos y los pasivos corrientes; no es la razón definida en términos de un rubro dividido por otro.

El capital de trabajo es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente} = \text{UM}$$

Ratio de liquidez de las cuentas por cobrar, Las cuentas por cobrar son activos líquidos sólo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo prudente. Razones básicas:

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times \text{días en el año}}{\text{Ventas anuales a crédito}} = \quad \text{días}$$

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}} = \quad \text{veces}$$

Flujo de Caja

El flujo de Caja se calcula añadiendo a la utilidad neta aquellos gastos que no generan desembolsos de tesorería, tales como las depreciaciones y las provisiones, obteniendo una

cifra próxima a la tesorería que genera una empresa dependiendo del plazo en que se cobren y paguen los ingresos y gastos. (Amat, 2000).

Se define como flujo de caja al flujo de caja que obtendrá la empresa después de satisfacer los impuestos sobre el beneficio, se entiende que es la suma de beneficios más amortizaciones. (ACCID, 2009) El flujo de caja es una importante herramienta para la dirección, ayudando a estimar las necesidades de efectivo de la empresa.

El flujo de caja se resume como las entradas y las salidas de efecto que ocurrirán en un periodo, comparando el saldo inicial al inicio del año, además para presupuestar es necesario proyectar las entradas y salidas del efectivo y las necesidades financieras por periodos cortos que formen parte de un periodo mayor; por ende, es responsabilidad del ejecutivo financiero preparar el flujo de caja. (Duarte y Fernández, 2005).

El flujo de caja o flujo neto de efectivo es el resultado de un instrumento que resume las entradas y salidas de una inversión en una empresa en un determinado periodo, teniendo como objetivo ser la base del cálculo de los indicadores de rentabilidad económica.

Los elementos básicos que conforman el flujo de caja por su naturaleza son las inversiones, ingresos y egresos futuros, depreciación y el periodo de tiempo en que ocurren las entradas y salidas del efectivo. (Mungaray, Castellón & Sánchez, 2002).

El flujo de caja, también llamado cash-flow es una medida de la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos financieros inmediatos, según Crespo, Nieto, López, Madrid, Carreño y Peña, 2004) mencionan que: El flujo de caja se puede analizar desde dos puntos de vista diferentes pero complementarios, estáticos y dinámicos.

En el primer caso, se trata del flujo de caja en un momento determinado del tiempo y bien dado por el saldo de las cuentas de caja y bancos, es decir, por el saldo de las cuentas de tesorería.

El punto de vista dinámico se refiere a la variación de la tesorería durante un determinado periodo, la cual vendrá dada la diferencia de dos corrientes de entrada y salida de tesorería. Por tanto, el flujo de caja en un periodo se puede calcular como la diferencia entre los cobros y los pagos efectuados en el mismo. (p. 103).

Ambas perspectivas se complementan al considerarse conjuntamente, de manera que, además de conocer cuál es el estado de la tesorería en un momento dado del tiempo, se puede estudiar la forma en que se ha llegado dicho estado analizando en detalle las entradas y salidas de fondos durante determinados periodos.

Capital de trabajo

Para Tanaka (2005), el capital de trabajo tiene dos definiciones: capital de trabajo bruto y capital de trabajo neto. El capital de trabajo bruto equivale al activo corriente de la empresa, representa las inversiones a corto plazo (inversiones que se pueden convertir en efectivo en un plazo de hasta un año) y está compuesto por partidas como caja bancos, valores negociables, cuenta por cobrar comerciales, otras cuentas por cobrar, existencias y cargas diferidas.

Sin embargo, al referirse al concepto de capital de trabajo, se hace mención al capital neto que consiste en la diferencia de activo corriente menos pasivo corriente, es decir, inversiones a corto plazo menos financiamiento de terceros a corto plazo. (p. 210).

El capital de trabajo tiene distintas aceptaciones que dependen del profesional que haga referencia, al término que de tal manera se uniformice los conceptos de capital de trabajo.

Para Carlberg (2003) el capital de trabajo “es el resultado de sustraer los pasivos de corto plazo de los activos circulantes, sus capacidades de hacer compras grandes y obtener buenos descuentos, y de su capacidad de atraer clientes al ofrecer condiciones de crédito ventajosas” (p. 112).

El capital de trabajo generalmente se trabaja a corto plazo. El capital de trabajo neto es la cantidad por la cual los activos circulantes de la empresa exceden sus pasivos circulantes, los cambios en el capital de trabajo neto suelen acompañar a las decisiones de gastos de capital.

La diferencia entre el cambio en activos circulantes y el cambio en pasivos circulantes es el cambio en el capital de trabajo neto. (Gitman, 2003).

Por capital de trabajo se entiende a los circulantes o disponibles en la empresa con los que se cuenta para hacer frente a las obligaciones inmediatas o de corto plazo de la misma como: efectivo en caja y bancos, cuentas por cobrar en general, inventarios y otras cuentas de cobro inmediato o de fácil convertibilidad a efectivo.

El capital de trabajo representa los recursos con los que cuenta la empresa para sus operaciones normales y diarias. (Haime, 2003).

El capital de trabajo incluye usualmente la administración de efectivo y valores negociables, el capital de trabajo involucra decisiones fundamentales con respecto a la liquidez de la firma y a la composición del vencimiento de sus pasivos, y a su vez estas decisiones están influenciadas por un equilibrio entre rentabilidad y riesgo.

La variable más indicada para examinar los activos en el balance es la composición de la madurez, o liquidez de los activos, que significa la facilidad para convertirlos en efectivo. (Barros, 2000).

Efectivo y equivalente de efectivo

De acuerdo con la NIC 7, los elementos que integran el efectivo y equivalentes al efectivo, según Abanto (2014) son:

Aquellos que se tienen, más que para propósitos de inversión o similares, para cumplir los compromisos de pago a corto plazo. Para que una inversión financiera pueda ser calificada

como equivalente al efectivo, debe poder ser fácilmente convertible en una cantidad determinada de efectivo y estar sujeta a un riesgo insignificante de cambios en su valor.

Por lo tanto, una inversión así será equivalente a efectivo cuando tenga vencimiento próximo, por ejemplo, tres meses o menos desde la fecha de adquisición.

Las participaciones en el capital de otras entidades quedarán excluidas de los equivalentes al efectivo a menos que sean, sustancialmente, equivalentes al efectivo, como por ejemplo las acciones preferentes adquiridas con proximidad a su vencimiento, siempre que tengan una fecha determinada de reembolso. (p. 86).

El termino efectivo y equivalente de efectivo comprende elementos de saldo de caja, saldos en cuentas en entidades bancarias, saldos en cuentas en entidades cooperativas convertidas en entidades financieras, saldos en inversiones en títulos de deuda, tales como títulos de tesorería del Estado, y sobregiros bancarios.

El efectivo y equivalente de efectivo agrupa las subcuentas que representan medios de pago como dinero en efectivo, cheques, giros, entre otros, así como depósitos en instituciones financieras.

El efectivo y equivalente de efectivo por su naturaleza corresponde a partidas del activo disponible; sin embargo, algunas de ellas podrían estar sujetas a restricciones en disposición de uso. (Giraldo, 2012).

El concepto de efectivo y equivalente de efectivo, según Fierro y Fierro (2015), “encierra todos los valores en caja, bancos, remesas en tránsito, cuentas de ahorro, inversiones temporales y fondos, considerados en valores efectivos para apoyar las actividades operacionales” (p. 44).

El concepto de efectivo y equivalente de efectivo es amplio ya que comprende valores efectivos o no, que se encuentran en caja, inversiones convertibles en dinero en tanto implique la utilización inmediata sin ningún tipo de restricción o compromiso.

El efectivo y equivalente a efectivo, representa la liquidez inmediata de la empresa para el cumplimiento del pago de las obligaciones a corto plazo, las principales cuentas del activo en efectivo son: caja, bancos y cuentas de ahorro.

Además, se reconoce como un activo porque tiene la capacidad de convertirse en dinero, sin restricciones y a riesgos no significativos, para satisfacer el pago de obligaciones y otros gastos propios de la actividad del ente económico. (Fierro y Fierro, 2015).

El concepto de efectivo no solo incluye el dinero disponible o los depósitos en bancos u otras instituciones financieras, sino también otras clases de cuentas que tengan características generales como los depósitos a la vista, aquél en que los bienes depositados pueden ser solicitados por el depositante en cualquier momento.

Las cuentas consideradas como efectivo son el dinero en caja y las cuentas corrientes en instituciones financieras, además, las inversiones a corto plazo son consideradas equivalentes de efectivo porque son sumamente liquidas. (Franco, 2004).

Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son los importes que refleja una empresa en su activo corriente, siendo adeudos de terceras personas a la empresa.

Existen cuentas por cobrar derivadas de las operaciones de la empresa y existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa.

Las cuentas por cobrar no provenientes de las operaciones del negocio se originan de diversas transacciones como son los préstamos a empleados.

Las cuentas por cobrar derivadas son sumas que adeudan los clientes por venta de bienes o servicios a crédito, el cual al no ser cobrado viene a ser un gasto por incobrable de acuerdo a las políticas del departamento de créditos y cobros y el departamento de ventas de la empresa. (Meza, 2007).

Para Granados, Latorre y Ramírez (2008) “Las cuentas por cobrar representan un derecho de la empresa originado por ventas a crédito, préstamos a empleados, en definitiva, por el cumplimiento de su objeto social” (p. 177).

Las cuentas por cobrar se reflejan a través del estado de situación financiera como adeudos para la empresa. Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o demás conceptos similares, los cuales se reflejan en el estado de situación financiera al valor pactado originalmente. (Barron, 2003).

En términos generales las cuentas por cobrar se manifiestan a través de la presión de la competencia quienes obligan a ofrecer crédito.

El control de las cuentas por cobrar inicia con la política crediticia, aunque también es importante un sistema de monitoreo, además la única manera de saber si una situación está saliéndose de control consiste en contar con un sistema adecuado. (Ehrhardt & Brigham, 2007).

Las cuentas por cobrar representan para toda empresa una de las partidas más importantes, ya que con un manejo eficiente es posible el crecimiento de la entidad, por lo cual se requiere que las cuentas por cobrar estén evaluadas y presentadas adecuadamente ya que tiene como propósito facilitar su entendimiento y sucesivamente tomar decisiones oportunas. (Madroño, 2016).

Reembolso de efectivo

Los sistemas de amortización se pueden dividir en dos grandes grupos: los préstamos con reembolso único y mediante varias cuotas.

El préstamo con reembolso único se basa en la devolución del capital prestado junto con los intereses devengados en un único pago al final del contrato.

El préstamo con reembolso mediante varias cuotas se basa en la devolución del capital prestado en cuotas acordadas en el contrato más los intereses hasta el término del préstamo. (Castillo, 2012).

La amortización de un préstamo recibido va a ser objeto de estudio de las posibilidades de devolución como: el reembolso único de principal; es aquel que se devuelve todo el capital prestado de forma única en un momento acordado, en cuanto a los intereses hay dos variantes un reembolso único de intereses o un reembolso periódico de intereses; el reembolso periódico de principal y de intereses, es aquel que periódicamente se amortiza una parte del principal y se pagan intereses sobre el capital que aún está pendiente de amortizar. (Sevillano y Sánchez, 2015).

En un programa de créditos, el reembolso del efectivo es la primera meta ya que los fondos rotatorios no rotarán a menos que se cancelen los préstamos. Un alto porcentaje de préstamos impagos significa que no hay fondos disponibles por ende genera fracaso en los programas de préstamos y obstaculiza el futuro y desarrollo de la entidad.

El reembolso debe programarse para seguir lo más estrechamente posible el flujo de ingresos derivados de la actividad que se financia, de esta manera los pagos no deben comenzar antes de que el ingreso comience a llegar procedente de proyectos. (Krone, 1993).

La amortización es un proceso financiero mediante el cual una deuda u obligación, y los intereses que genera, se paga progresivamente por medio de servicios parciales.

Para el reembolso de un préstamo las entidades pueden aplicar diversos sistemas, como una tabla de reembolso que puede tener diferentes formatos de acuerdo a los criterios de la empresa que otorga los préstamos. (Beltrán y Cueva, 2003).

Las instituciones microfinancieras formales presentan diferentes ventajas y desventajas vinculadas a su alcance y al enfoque social, los programas del gobierno y los donantes en apoyo de la expansión del micro financiamiento rural normalmente recurren a estas instituciones ya que a veces, los proyectos de desarrollo suministran efectivo o establecen fondos rotatorios para las iniciativas de microcrédito gestionados por las ONG, sin embargo se corre un riesgo ya que al ser destinados a proyectos, la falta de gestión financiera hace que se ponga en peligro la validez y el buen funcionamiento de la iniciativa y pueda generar cuentas incobrables. (Krone, 2007).

1.2.3 Microempresas

Para contextualizar una definición de Mype en nuestro país, es necesario utilizar algunos criterios que se modifican de acuerdo a determinados parámetros como: volumen de ventas, el número de trabajadores, el capital social, el valor bruto de la producción o el de los activos para definirla, así como también, estructura de propiedad (familiar o de terceros), el nivel tecnológico utilizado, el grado de formalización, la estructura organizativa, gestión de la empresa, entre otros.

Según la Lic. **BERNILLA POMA, Magaly E. (2017)** señala que “las micro y pequeñas empresas es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial. Combina las técnicas y los recursos para elaborar productos o prestar servicio con la finalidad de colocarlos en el mercado para lo

cual se espera obtener un beneficio. Las micro y pequeñas empresas su definición clara y precisa dependerá de cuáles son las dimensiones y/o limitaciones que tenga la empresa”.

Según **PORTER, Michel E. (1996)** señala que “la empresa tiene que optar entre ser pequeña, compitiendo por diferenciación de producto, o ser grande, compitiendo por el liderazgo de los costos. Implica para que la empresa pueda diferenciarse deberá producir productos sobre pedido, o de gran flexibilidad, o productos de alta nobleza. Su énfasis radica en la tecnología del producto.”

Es así que, según **SOPENA, Ramón (1998)** quién señala que las MYPES “Es una sociedad mercantil o industrial que se encarga de procesar la materia prima y reducirla a hilos y tejidos, es decir realiza el proceso de producción para la obtención de un producto natural”.

Por consiguiente, **FLORES SORIA, Jaime (2017)** señala que “Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización y prestación de servicios”.

MICROEMPRESA:

- Abarca un trabajador hasta 10 trabajadores inclusive.
- Con un nivel de ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT (607,500soles).

PEQUEÑA EMPRESA:

- Abarca de un trabajador hasta 100 trabajadores.
- Con un nivel de ventas anuales a partir de 151 UIT hasta 1700 UIT (6´855,000 soles).

Importancia:

- Es una de las principales fuentes de empleo.
- Permite una inversión inicial pequeña y permite el acceso a estratos de bajos recursos.
- Puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa (tercerización).

Ventajas:

- Las MYPES se constituyen como personas jurídicas mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.
- Reducción de costos registrales y notariales.
- Las municipalidades en un plazo máximo de 7 días le otorgan la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la zonificación y compatibilidad del uso correspondiente.
- La licencia provisional tiene duración de 12 meses.

Régimen Tributario:

- Se rige igual que las demás personas jurídicas o empresas unipersonales.

Régimen Laboral de las Microempresas:

- De naturaleza temporal se extiende por un período de 5 años.
- Los trabajadores tienen derecho a percibir por lo menos la R.M.V.
- La jornada laboral se rige por el D.S. 007-002-TR, T.U.O. D.L. N° 854, y otras complementarias.
- En el trabajo nocturno no se aplicará la sobretasa del 35%.

- En descanso vacacional tendrán como mínimo 15 días calendarios por cada año completo de servicios.
- Las MYPES están exoneradas del setenta por ciento 70% de los derechos de pago previstos en el TUPA del MTPS.

EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL- PRENDAS DE VESTIR:

PERÍODO ENERO – OCTUBRE 2017

También el Boletín Informativo de **ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES (NOVIEMBRE-DICIEMBRE2017)** señala que “las exportaciones totales de prendas de vestir de enero a octubre del 2017 alcanzaron ventas por US\$ 719.7 millones, arrojando un crecimiento de 2.6%, y teniendo a Estados Unidos y Brasil como sus principales destinos. Asimismo, manifiesta que la oferta de prendas de vestir peruanas despachadas a la ‘tierra del Tío Sam’ llegó a un total de US\$ 488.6 millones, abarcando el 67.8% de despachos, mientras que lo exportado al gigante sudamericano sumó más de US\$ 33 millones (4%), representando un 4.6% de estos envíos. Ambos (Estados Unidos y Brasil) son mercados muy dinámicos, plazas superpobladas y por lo tanto, destinos muy importantes para empresas que han estado en contacto con estos países porque viene aumentando su número de clientes. De esta manera se han puesto al tanto de las “modas” y los requerimientos que vienen surgiendo”. Cabe señalar que para el término del 2017, dicha tendencia se mantendría debido a que la producción ya se está orientando a abastecer en primera instancia a estos dos destinos, obedeciendo a una situación de causa-efecto.

Continúa manteniendo el comportamiento característico en las exportaciones de prendas de vestir, las de tejido de punto continúan teniendo una mayor participación con

respecto a las de tejido plano, aportando el 90% de las exportaciones totales y en términos de valor, las exportaciones registraron un aumento del 6.7% en el 2017 en comparación al 2016.

Cabe destacar el crecimiento del 6.7% que tuvieron las prendas de vestir de tejido plano.

Durante el periodo 2017 el algodón, permaneció siendo la materia prima estrella debido a la mayor demanda internacional por productos naturales y saludables.

Las prendas elaboradas sobre base de fibras sintéticas y/o artificiales registraron un aumento del 48.9% en el 2017 en comparación al 2016.

De enero a octubre del 2017 las exportaciones de las prendas de tejido plano registraron un aumento del 68% en sus valores exportados. Asimismo, las prendas elaboradas de materia prima de fibras sintéticas o artificiales han tenido un aumento del 117% desplazando en tercer lugar a las prendas de alpaca, lana y/o pelo fino. Las prendas de lana o pelo fino (alpaca) tienen una mayor participación en tejido plano que en el tejido de punto.

El top 10 de empresas exportadoras de prendas de vestir aporta el 38.6% del total de exportaciones. Cabe señalar que las top 10 sufrieron un incremento de 7.8% durante este periodo del 2017, mientras que el resto de empresas creció en 3.23%.

Aquellas empresas con mayores exportaciones fueron Devanlay Perú S.A.C. (7.9%), Industrias Nettelco S.A. (7.6%), Confecciones Textimax S.A. (6.4%), Southern Textile Network S.A.C. (5.9%), Hilandería de Algodón Peruano S.A. (4.7%).

Asimismo, Estados Unidos aumentó sus compras en 180%, representando este mercado 27% del total de ventas al exterior. Por su parte, Brasil ha crecido en 73.3% y representa el 5.4% de las exportaciones del periodo 2017. En el mes de marzo las exportaciones textiles a Brasil aumentaron en 188%, con una participación del 35% en el total, estando a la par a Estados Unidos (37%) como principales mercados.”

EMPRESAS TEXTILES.

Según la **Cámara de Comercio de Lima (2017)** señala “No cabe duda de que el sentimiento nacional se siente con más fuerza cuando uno está a miles de kilómetros del suelo que lo vio nacer, y más aún cuando se entera que países de enorme talla mundial como los Estados Unidos escogen a los países andinos, entre ellos el Perú, entre sus principales proveedores de productos.

Gracias al **ATPDEA** oficializado a fines de 2002 numerosos sectores productivos de nuestro país se han visto beneficiados. Su oferta exportable se ha incrementado y ello, qué duda cabe, está generando nuevas oportunidades de trabajo y desarrollo a miles de peruanos.

En tanto, la industria textil colocó en los mercados de Norteamérica un total de US\$ 254.22 millones en productos a lo largo del primer semestre del año 2017. En esta cifra que superó en casi 33.02% al volumen comercializado en el mismo lapso del 2002 destacaron cinco partidas de productos (t-shirt unicolor de algodón, camisas de punto, blusas, prendas de punto de algodón y t-shirts) que concentraron el 48.77% de la oferta exportable.

ANÁLISIS FODA DE EMPRESAS TEXTILES MYPES

FORTALEZAS

Las fortalezas que se han encontrado en el análisis situacional en las Microempresas Textiles de Servicio de Tejido en el distrito de Santa Anita son:

- Experiencia en el mercado.
- Eficiencia de los empleados por su experiencia.
- Gran número de clientes.
- Poca rotación del personal.
- Los servicios son de calidad.

- Excelente espíritu de colaboración por parte de los empleados.

OPORTUNIDADES

Las oportunidades que se han encontrado en el análisis situacional en las Microempresas Textiles de Servicio de Tejido en el distrito de Santa Anita son:

- Excelente relación con los clientes.
- Capacidad de ampliación a otras líneas del rubro textil.
- Posibilidad de ampliar su mercado interno a otras regiones del país.
- Mejor infraestructura del transporte.

DEBILIDADES

Las debilidades que se han encontrado en el análisis situacional en las Microempresas Textiles de Servicio de Tejido en el distrito de Santa Anita son:

- Falta de mayor maquinaria sofisticada.
- Falta de agentes de venta para desarrollar el mercado.
- Falta de herramientas promocionales.
- Falta de exclusividad de los servicios realizados.
- Falta de variedad en cuanto a tipos de materias primas por parte de los proveedores.
- Inexistente exclusividad en cuanto a materias primas.
- Ausencia de herramientas promocionales.

AMENAZAS

Las amenazas que se han encontrado en el análisis situacional en las Microempresas Textiles de Servicio de Tejido en el distrito de Santa Anita son:

- Los altos costos de producción.
- Elevadas tasas de interés.
- Contrabando de mercaderías o insumos industriales.

EVOLUCIÓN DE MICROEMPRESAS TEXTILES

En el distrito de Santa Anita, durante la década de los años 80´ existían 05 microempresas textiles, para la década de los años 90´ ésta creció a 09 microempresas textiles, en la década de los años 2000 al 2015, el distrito contaba con 18 microempresas textiles.

Actualmente las microempresas textiles son 15 y esto debido a que hay empresas que pertenecen a la categoría de pequeñas empresas, es decir, dejaron de ser microempresas y crecieron sus volúmenes de ventas al año y por las acertadas políticas financieras que tomaron para crecer rápidamente

1.3 Investigaciones:

Los antecedentes bibliográficos de la investigación están dados por las siguientes referencias.

PRADO AYALA, Arlene (2010) TESIS “El Financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES Textil-Confecciones de Gamarra”. Por ser para las empresas textiles, la capacitación permanente, en la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa. Manifiesta que existen dos grupos de empresarios:

El primero, que presenta una desinformación, respecto a la forma de financiamiento de su empresa, tanto las formales como las informales en gestión financiera, estos son financiados por el sector formal e informal que pertenecen en su mayoría a los micro empresarios, que a la vez carecen de formación empresarial; el otro grupo, más exitoso

pertenecen a pequeños empresarios, con conocimiento y aplicación de técnicas y herramientas de gestión financiera, analizan el financiamiento para determinar el adecuado uso de sus recursos en la obtención de beneficios más rentables, que les ha permitido optimizar eficientemente la gestión y el crecimiento de la Micro y Pequeñas empresas de este sector empresarial.

LARREA CANO, María Elena (2014) TESIS “Los Instrumentos Financieros para el crecimiento de la Micro y Pequeña Empresa del Distrito de Trujillo, 2014”. Manifiesta que tratándose de los instrumentos financieros contribuyen a sus operaciones de ventas y compras al crecimiento de la empresa y crezcan paulatinamente, porque a través de sus elementos les permiten desarrollarse financieramente a través de un uso adecuado. Las micro y pequeña empresa tienen problemas, para acceder al financiamiento: como primer orden las garantías que son soporte para tramitar sus operaciones; así mismo las ventas están orientadas a consumidores finales, su capital social es pequeño, por ende la capacidad de pago para la institución financiera es de alto riesgo, convirtiéndose en un impedimento para hacer uso de los instrumentos financieros. También que los instrumentos financieros: factoring, títulos y valores y préstamos no en su totalidad pero sí en su importancia crediticia son herramientas para ser usadas desde diferentes ópticas financieras por las micro y pequeña empresa las cuales han sido un medio de crecimiento. Finalmente, señala que la micro y pequeña empresa deben emitir Facturas Negociables como una alternativa de instrumento financiero para ser utilizadas a través de instituciones financieras y lograr financiamientos para su crecimiento.

PALOMINO TIZNADO, Máximo Darío (2017) TESIS “El impacto de la aplicación de Instrumentos Financieros en la Gestión de las Mypes que solicitan préstamos en las Cajas Municipales de Ahorros y Créditos del Distrito de Huacho” Manifiesta la existencia de la relación estadísticamente significativa, directa y moderada entre la aplicación de los

Instrumentos Financieros y la Gestión de las Mypes que solicitan préstamos en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito del Distrito de Huacho. Las operaciones económicas de las Mypes muchas veces son asistidas por las entidades financieras como los Bancos, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales, EdPyMEs y ONG con programas diversos de créditos. La presencia de entidades internacionales, como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), vienen realizando programas de cooperación técnica, redes informativas, investigación e intermediación con organismos financieros internacionales.

1.4 Marco Legal

LEY N° 28015: LEY DE PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (Promulgada el 3 de julio del 2003)

TÍTULO I: DISPOSICIONES GENERALES

Art. 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.

Art 2° Definición de Micro y Pequeña Empresa: La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Cuando esta Ley se hace mención de la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual

tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

Art. 3° Características MYPE: Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

A. El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 100 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 1700 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.

TÍTULO II: MARCO INSTITUCIONAL DE LAS POLÍTICAS DE PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN

CAPÍTULO I – DE LOS LINEAMIENTOS

Art. 4° Política Estatal: El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorarlos 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 sostenido.

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.

TÍTULO IV: DEL ACCESO AL FINANCIAMIENTO

Art. 28° Acceso al Financiamiento

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros

a las MYPE y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.

Art. 29° Participación de COFIDE

El Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo COFIDE, promueve y articula integralmente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales en beneficio de las MYPE.

Los intermediarios financieros que utilizan fondos que entrega COFIDE, para el financiamiento de las MYPE, son los considerados en la Ley N° 26702 – Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y sus modificatorias, y utilizan la metodología, los nuevos productos financieros estandarizados y nuevas tecnologías de intermediación a favor de las MYPE, diseñadas o aprobadas por COFIDE.

COFIDE procura canalizar prioritariamente sus recursos financieros o aquellas MYPE que producen o utilizan productos elaborados o transformados en el territorio nacional.

1.5 Marco Conceptual

Ahorro

Abstención del consumo presente para dedicar recursos a la inversión

Banco

Institución que realiza labores de intermediación financiera, recibiendo dinero de unos agentes económicos (depósitos), para darlo en préstamo a otros agentes económicos (créditos).

Bienes de Capital

Son aquellos bienes que se utilizan para la producción de otros, y no satisfacen las necesidades del consumidor final. Entre estos bienes se encuentran la maquinaria y equipo.

Capital

Stock de recursos disponibles en un momento determinado para la satisfacción de necesidades futuras. Es decir, es el patrimonio poseído susceptible de generar una renta. Constituye uno de los tres principales elementos que se requieren para producir un bien o servicio.

Colateral

Anglicismo con que se designa la garantía aportada por un acreditado en operación crediticia, ya sea aval, valores mobiliarios, hipoteca, posiciones en opciones y futuros, etc.

Colocación

Acción de vender en el mercado de valores públicos o privados. Se entiende, generalmente, como la primera venta de dichos títulos.

Empresa

En economía, agente económico o unidad autónoma de control y decisión que al utilizar insumos o factores productivos los transforma en bienes y servicios o en otros insumos.

Factoring

Actividad que pone en escena a tres personajes (el cliente, el deudor, y el factor) y que consiste en la cesión al factor, por parte del cliente, de sus créditos comerciales, encargándose aquel de efectuar el cobro, cuyo buen fin garantiza en caso de morosidad o de fallido.

Financiación

Estudia el volumen de dinero que necesita una empresa en ese momento y en el futuro cuando en ella aparece una necesidad monetaria.

Financiar

Operación consistente en dotar de recursos monetarios u otro medio de pago a una unidad económica.

Instrumento Financiero

Es un contrato que da origen tanto a un activo financiero en una empresa y, simultáneamente, a un pasivo financiero o instrumento de capital en otra empresa, entre los que se considera las cuentas por cobrar, cuentas por pagar, acciones, bonos y derivados (opciones, futuros, forwards, entre otros). Véase la NIIF 39.

Inversión

Es un activo mantenido por una empresa para el incremento de la riqueza como ganancias a través de distribución de beneficios (intereses, regalías, dividendos, alquileres); aumentar su capital o fortalecer su patrimonio; lograr el control, influencia significativa o control conjunto sobre otra empresa; u otros beneficios, como los que se obtienen a través de las relaciones comerciales, etc.

Interés

Rendimiento del capital a lo largo del tiempo. Es la retribución que se paga a la entidad financiera por el dinero que presta.

Liquidez

Grado de capacidad de un activo para ser convertida en dinero líquido.

Patrimonio

Conjunto de bienes y derechos que pertenecen a una empresa y el conjunto de obligaciones a que ha de hacer frente.

Planificación

Acción orientada a la determinación de objetivos, estrategias, prioridades y tiempo disponible para la consecución de determinada tarea de forma satisfactoria.

Préstamo

Cantidad que se otorga por un período acordado y está sujeta a reembolso en uno o varios vencimientos.

Rentabilidad

Capacidad que tiene una inversión para generar o no, un beneficio neto. Relación existente, generalmente expresada en términos porcentuales, entre un capital invertido y los rendimientos netos que de él se obtienen.

Servicio de Tejido

Se brinda un servicio de tejido plano (Tela Cruda), en este tipo de trabajo se desarrolla de la siguiente manera el Hilado de algodón es trabajado en una Máquina Circular Orizio de gran versatilidad, ya que puede realizar una variedad de tipo de tela como son:

Jersey Llano 20/1 – 24/1 – 30/1

Jersey Licra 20/1 – 24/1 – 30/1

Franela Jersey, Pique, Rib, Gamuza, etc.

CAPÍTULO II: EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Planteamiento del problema

2.1.1 Descripción de la realidad problemática.

El Sub- sector textil por sus características y potencialidades constituye una industria altamente integrada a la economía del país, se articula con el sector agrícola por el cultivo de algodón, al pecuario por los pelos finos y la lana de alpaca, a la industria química por los tintes y blanqueadores.

Este mercado tiene un crecimiento considerable debido al aumento de la exportación de prendas, es por ello, que el sector textil de servicio crece de la mano junto a las empresas exportadoras que dan el acabado final a las prendas.

Las características que presentan las Microempresas en el Perú, son: el volumen de ventas de 1 hasta 150 UIT al año y la cantidad de trabajadores que comprende de 1 hasta 10 trabajadores, de acuerdo a la Ley Mype N° 28015.

Estos servicios son realizados por los Microempresarios Textiles que tejen la tela para que otras empresas realicen los siguientes procesos textiles como son: servicio de rectilíneo, servicio de tintorería, servicio de estampado, servicio de bordado y por último las confecciones (Costo Primo) que consiste en el acabado final de la prenda de vestir y que son exportados por las medianas y grandes empresas textiles. Actualmente en el distrito de Santa Anita, se encuentran operando 15 Microempresas Textiles de Servicio de Tejido.

En el distrito de Santa Anita se encuentran operando 16 instituciones financieras, entre los Bancos tenemos:

- Banco de Crédito del Perú

- Banco Continental
- Banco Scotiabank
- Banco Interbank
- Banco Financiero
- Banco Interamericano de Finanzas
- Banco Mi Banco
- Banco Azteca
- Banco Falabella

Entre las Financieras tenemos:

- Financiera Crediscotia
- Financiera Confianza
- Financiera Compartamos

Entre las Cajas de Ahorro y Crédito tenemos:

- Caja Metropolitana de Lima
- Caja Municipal del Cusco
- Caja Municipal de Huancayo
- Caja Municipal de Arequipa

Las cuales tienen diferentes modos de tratar a las micro, pequeñas y medianas empresas, cada una de ellas presentan un equilibrio; en unas hay más facilidades que en otras, algunas prestan asesorías técnicas, dan facilidades, algunas nos explican las bondades de un sistema u otro de crédito, modalidades diferentes de crédito, para utilizar los instrumentos financieros como: leasing, factoring, préstamos en efectivo, letras en descuento.

Es por ello por lo que dichas Microempresas Textiles de Servicio de Tejido que recién empiezan o tienen pocos años en el mercado, necesitan ampliar su parque de máquinas y tienen que tener como socio estratégico a un Ente Financiero, para esto necesita conocer y tener claro las ventajas de que tienen la utilización de la Gerencia Financiera.

La razón de liquidez es uno de los indicadores claves para el desarrollo de la industria textil, sobre todo en estos tiempos de pandemia originados por el Covid-19, donde los negocios se han visto mermados, no sólo en ventas sino también en el personal y el negocio en general.

Bajo este contexto, se hace necesario determinar la influencia de la Gerencia Financiera en el nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

2.1.2 Definición del problema: General y Específicos.

2.1.2.1 Problema General

¿ En qué medida la Gerencia Financiera influye en el Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita?

2.1.2.2 Problemas Específicos (PE).

PE1. ¿En qué medida la Gerencia Financiera influye en la razón de circulante del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita?

PE2. ¿En qué medida la Gerencia Financiera influye en la razón de rapidez del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita?

PE3. ¿En qué medida la Gerencia Financiera influye en la razón de capital de trabajo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita?

PE4. ¿En qué medida la Gerencia Financiera influye en la razón de efectivo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita?

2.2 Finalidad y objetivos de la investigación

2.2.1 Finalidad

Las microempresas textiles que están en constante crecimiento y progreso deberán utilizar de una manera eficiente los Instrumentos Financieros que tengan a disposición de esta manera, incrementarán su disponibilidad inmediata de efectivo y el retorno del dinero será en un tiempo menor.

Es conveniente también diversificar la cartera, implementar políticas de cobranzas, seleccionar una mejor cartera de clientes, planificación financiera para poder contrarrestar los efectos del tipo de cambio, buscar financiamiento que nos permitan la compra de nuevas maquinarias textiles.

No existen investigaciones que hayan realizado estudios rigurosos sobre la aplicación de la Gerencia Financiera en las microempresas textiles del distrito de Santa Anita, así mismo la información de los Estados Financieros no es presentada de manera oportuna a la Gerencia General de esta manera se dificulta la toma de decisiones para un mejor manejo de los recursos para los proyectos de inversión y financiamiento.

2.2.2 Objetivo General y Específicos

2.2.2.1 Objetivo General

La Gerencia Financiera influye en el Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

2.2.2.2 Objetivos Específicos

OE1. La Gerencia Financiera influye en la razón de circulante del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

OE2. La Gerencia Financiera influye en la razón de rapidez del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

OE3. La Gerencia Financiera influye en la razón de capital de trabajo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

OE4. La Gerencia Financiera influye en la razón de efectivo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

2.2.3 Delimitación del estudio.

La investigación con fines metodológicos tiene delimitados los siguientes aspectos:

Delimitación espacial. La investigación se desarrolló en las instalaciones de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Delimitación temporal. El periodo que abarcó el presente estudio fue de enero a diciembre del 2020.

Delimitación social. Se trabajó a nivel de los microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita.

2.2.4 Justificación e importancia del estudio.

Toda empresa textil del rubro servicio deben estar orientadas hacia un proceso de inversión de Maquinarias e inmuebles, los Asesores Financieros deben tomar decisiones de acuerdo con el crecimiento y necesidades que muestre el ente, teniendo como referencia fundamental los Estados Financieros que deberán ser presentados y sustentados los primeros 5 días de cada mes, de manera realizar un diagnóstico de la estabilidad de la empresa.

Los Resultados de este proyecto de investigación se enfoca hacia la adecuada utilización de las herramientas financieras, por ende, la creación de una Gerencia Financiera, que pueda disminuir las cargas financieras ocasionadas por el sistema, al momento de negociar, tasas de intereses, portes, comisiones, mantenimiento de cuentas corrientes, ampliación de líneas de crédito, tanto en facturas y letras.

2.3 Hipótesis y variables

2.3.1 Supuestos teóricos.

La toma de decisiones gerenciales se realiza considerando como herramienta el análisis de los estados financieros, los cuales son un instrumento que permite conocer el avance o retroceso de la compañía; el análisis financiero, se convierten en una herramienta que aparece cuando se requiere un control más rápido sobre lo que implican las decisiones para los gerentes principales. (Pérez, Los Indicadores de Gestión, 2014).

Si bien es cierto, los indicadores más conocidos son la misión y la visión, existen algunos otros que se determinan con planificación operacional o la estratégica. El beneficio de utilizar indicadores de gestión financiera radica, sobre todo, en la velocidad con la que la información viajaría hacia la alta gerencia, evitando que se pueda falsear la información. (Pyme empresario, 2014).

Los indicadores financieros y su correcto uso harán que la empresa genere una mejor gestión financiera, traducida en un mayor nivel de liquidez y en una mayor rotación del activo fijo, esto se demuestra en los indicadores que se encuentran en los anexos. A continuación, las hipótesis formuladas en la presente investigación:

2.3.2 Hipótesis, principal y específicas.

2.3.2.1 Hipótesis principal (HP).

La Gerencia Financiera influye significativamente en el Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

2.3.2.2 Hipótesis específicas (HE).

HE1. La Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de circulante del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

HE2. La Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de rapidez del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

HE3. La Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de capital de trabajo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

HE4. La Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de efectivo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

2.3.3 Variables e indicadores.

2.3.3.1 Variables

VI. (X) Gerencia Financiera (variable independiente).

VD. (Y) Nivel de Liquidez (variable dependiente).

2.3.3.2 Operacionalización de las variables

Cuadro 1

Variables e Indicadores

Variables	Dimensión	Indicadores
VI: Gestión financiera	<ul style="list-style-type: none"> - Organizacional. - Productiva. - Competitiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia. • Eficacia. • Efectividad.
VD: Nivel de Liquidez	<ul style="list-style-type: none"> - Razones de Liquidez 	<ul style="list-style-type: none"> • Razón de Circulante. • Razón de Rapidez. • Razón de Capital de Trabajo. • Razón de Efectivo.

Cuatro razones de liquidez ampliamente utilizadas son la de circulante, que mide el número de veces que el activo circulante de una compañía cubre su pasivo circulante; razón de rapidez o prueba ácida, mide el número de veces que una compañía puede cubrir su pasivo circulante empleando su activo; razón de capital de trabajo, muestra la cantidad de liquidez en relación con las ventas; y la razón de efectivo, muestra la proporción de sus activos que una compañía mantiene en la forma más líquida posible.

CAPÍTULO III: MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.1 Población y muestra

3.1.1 Población.

La población estuvo constituida por las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita, que para el presente estudio serán 10.

3.1.2 Muestra

Dado el pequeño tamaño de la población, la muestra fue las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

3.1.3 Tipo de investigación.

El tipo fue el Explicativo.

3.1.4 Nivel de Investigación.

El nivel de la investigación fue el aplicado

3.1.5 Método y Diseño.

3.1.5.1 Método.

El método utilizado fue el Ex Post Facto

3.1.5.2 Diseño.

Se tomó una muestra en la cual

$$M = O_y (f) O_{x1}$$

Donde:

M = Muestra.

O = Observación.

f = Índice de Correlación de variables.

X₁ = Gestión Financiera.

Y = Nivel de Liquidez.

3.2 Técnica (s) e instrumento (s) de recolección de datos

3.2.1 Técnicas.

La principal técnica que se utilizó en el presente estudio fue la encuesta.

3.2.2 Instrumentos.

Como instrumento de recolección de datos se utilizó el cuestionario que, por intermedio de una encuesta de preguntas, en su modalidad cerradas, se tomarán a la muestra señalada.

3.3 Procesamiento de datos

Se aplicaron instrumentos de recolección de datos como encuestas o entrevistas para recoger información sobre las variables de estudio y una vez obtenida la información se creará una base de datos con la ayuda de la herramienta o paquete estadístico SPSS versión 27.

Se crearon tablas, gráficos con interpretación de frecuencias, porcentajes, entre otros. Luego, se procederá a realizar la estadística inferencial.

Para la contrastación de la Hipótesis se utilizó la prueba conocida como correlación de Spearman.

3.3.1 Confiabilidad del Instrumento.

La fiabilidad del instrumento dirigido a los 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita es considerada como consistencia interna de la prueba, alfa de Cronbach ($\alpha=0,793$) la cual es considerada como buena (según Hernández Sampieri, 2005).

Esta confiabilidad se ha determinado en relación con los 14 ítems centrales de la encuesta, lo cual quiere decir que la encuesta realizada ha sido confiable, válida y aplicable. El cuadro 2 muestra los resultados del coeficiente de confiabilidad alfa de Cronbach.

Cuadro 2

Estadístico de Fiabilidad Sobre el Instrumento

Resumen del proceso			
		N	%
Casos	Validados	10	100,0
	Excluidos	0	0
	Total	10	100,0

Resultado Estadístico	
Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,793	14

CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1 Presentación de resultados

A continuación, se muestran los resultados de las encuestas realizadas a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020.

A fin de determinar si la Gerencia Financiera influye en el Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Tabla 1

Nivel de Eficiencia

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de Acuerdo	0	0.00%
De Acuerdo	1	10.00%
Indeciso	3	30.00%
En desacuerdo	5	50.00%
Muy en desacuerdo	1	10.00%
N° de Respuestas	10	100.00%

Encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020

Figura 1

Nivel de Eficiencia



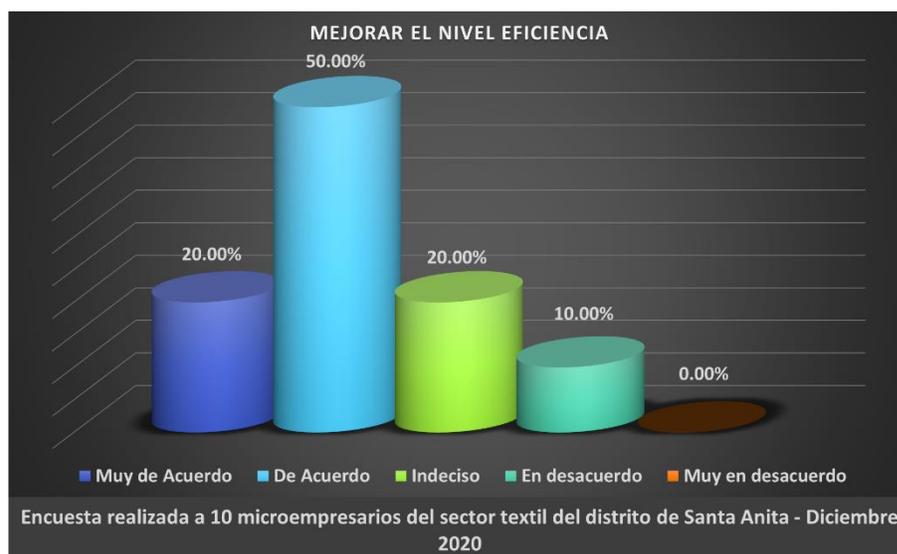
Como se aprecia en la Tabla 1, muestran los principales resultados de la encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020, de los microempresarios encuestados manifiestan respecto a si considera adecuado el nivel de eficiencia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita; 5 microempresarios refieren que están en desacuerdo, lo que representa el 50.00%, 3 microempresarios que están indecisos, lo que representa el 30.00%, 1 microempresarios que se encuentran de acuerdo, lo que representa el 10.00% y 1 microempresarios que señalaron estar muy en desacuerdo, lo que representa el 10.00% .

Es decir, el 60.00% está en desacuerdo respecto a si considera adecuado el nivel de eficiencia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Tabla 2*Mejorar el Nivel de Eficiencia*

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de Acuerdo	2	20.00%
De Acuerdo	5	50.00%
Indeciso	2	20.00%
En desacuerdo	1	10.00%
Muy en desacuerdo	0	0.00%
N° de Respuestas	10	100.00%

Encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020

Figura 2*Mejorar el Nivel de Eficiencia*

Como se aprecia en la Tabla 2, muestran los principales resultados de la encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020, de los microempresarios encuestados manifiestan respecto a si considera que puede mejorar el nivel de eficiencia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita; 5 microempresarios que se encuentran de acuerdo, lo que representa el

50.00%, 2 microempresarios que indicaron que se encuentran muy de acuerdo, lo que representa el 20.00%, 2 microempresarios que están indecisos, lo que representa el 20.00% y 1 microempresarios refieren que están en desacuerdo, lo que representa el 10.00%.

Es decir, el 70.00% está de acuerdo respecto a si considera que puede mejorar el nivel de eficiencia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Tabla 3

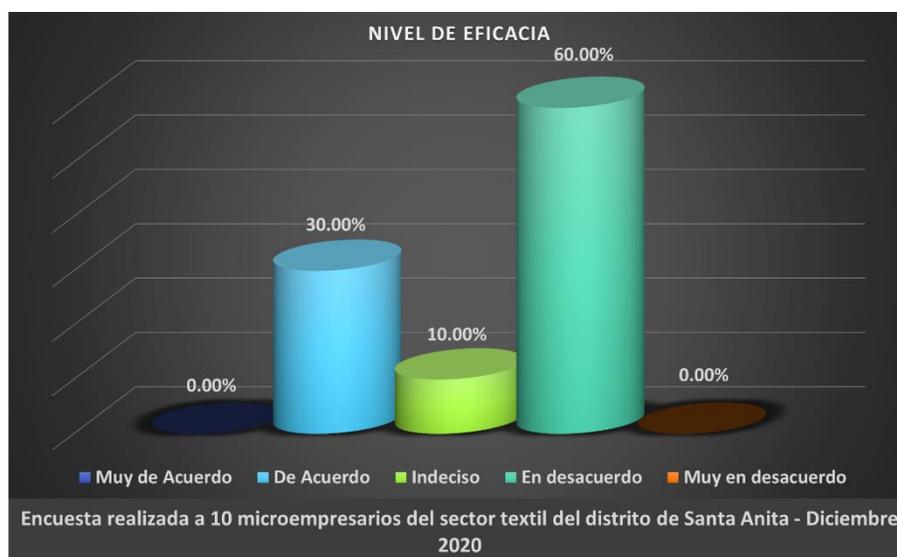
Nivel de Eficacia

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de Acuerdo	0	0.00%
De Acuerdo	3	30.00%
Indeciso	1	10.00%
En desacuerdo	6	60.00%
Muy en desacuerdo	0	0.00%
N° de Respuestas	10	100.00%

Encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020

Figura 3

Nivel de Eficacia



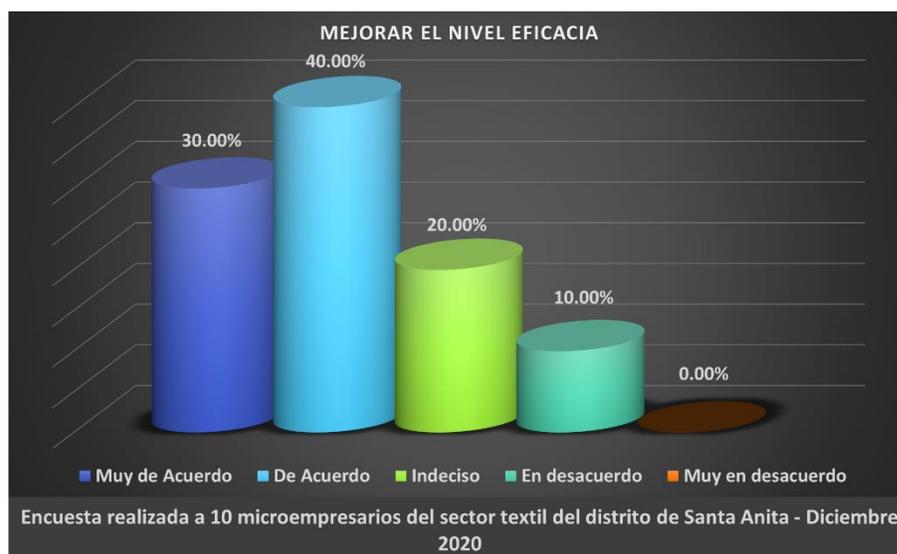
Como se aprecia en la Tabla 3, muestran los principales resultados de la encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020, de los microempresarios encuestados manifiestan respecto a si considera adecuado el nivel de eficacia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita; 6 microempresarios refieren que están en desacuerdo, lo que representa el 60.00%, 3 microempresarios que se encuentran de acuerdo, lo que representa el 30.00% y 1 microempresarios que están indecisos, lo que representa el 10.00%.

Es decir, el 60.00% está en desacuerdo respecto a si considera adecuado el nivel de eficacia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Tabla 4*Mejorar el Nivel de Eficacia*

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de Acuerdo	3	30.00%
De Acuerdo	4	40.00%
Indeciso	2	20.00%
En desacuerdo	1	10.00%
Muy en desacuerdo	0	0.00%
N° de Respuestas	10	100.00%

Encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020

Figura 4*Mejorar el Nivel de Eficacia*

Como se aprecia en la Tabla 4, muestran los principales resultados de la encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020, de los microempresarios encuestados manifiestan respecto a si considera que puede mejorar el nivel de eficacia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita; 4 microempresarios que se encuentran de acuerdo, lo que representa el

40.00%, 3 microempresarios que indicaron que se encuentran muy de acuerdo, lo que representa el 30.00%, 2 microempresarios que están indecisos, lo que representa el 20.00% y 1 microempresarios refieren que están en desacuerdo, lo que representa el 10.00% .

Es decir, el 70.00% está de acuerdo respecto a si considera que puede mejorar el nivel de eficacia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Tabla 5

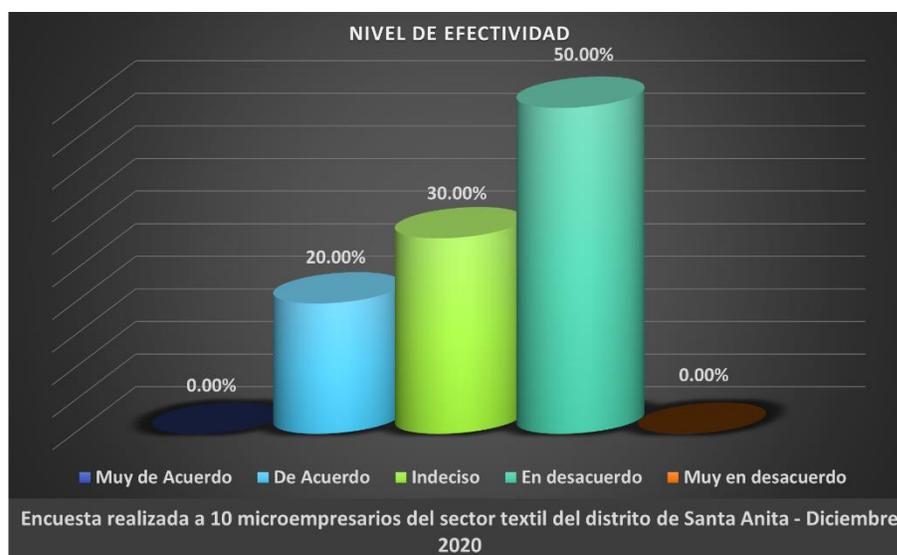
Nivel de Efectividad

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de Acuerdo	0	0.00%
De Acuerdo	2	20.00%
Indeciso	3	30.00%
En desacuerdo	5	50.00%
Muy en desacuerdo	0	0.00%
N° de Respuestas	10	100.00%

Encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020

Figura 5

Nivel de Efectividad



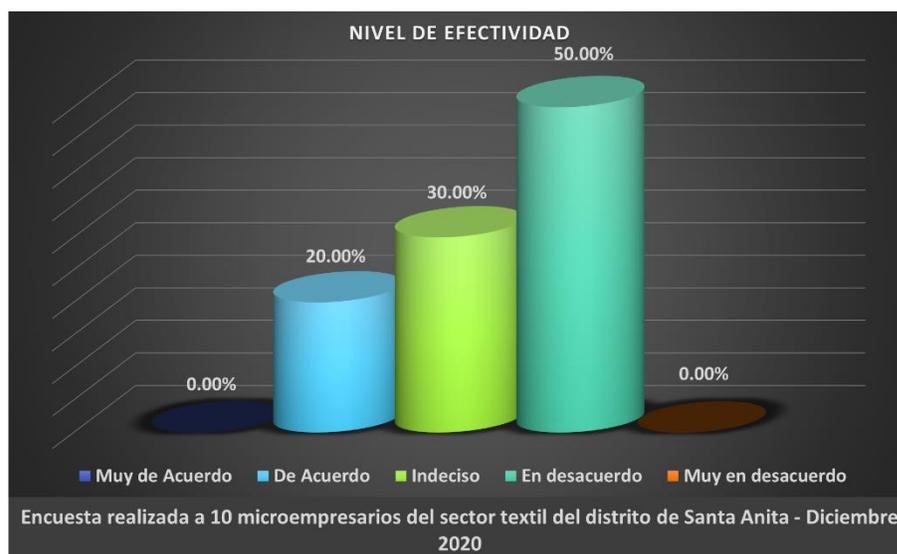
Como se aprecia en la Tabla 5, muestran los principales resultados de la encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020, de los microempresarios encuestados manifiestan respecto a si considera adecuado el nivel de efectividad logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita; 5 microempresarios refieren que están en desacuerdo, lo que representa el 50.00%, 3 microempresarios que están indecisos, lo que representa el 30.00% y 2 microempresarios que se encuentran de acuerdo, lo que representa el 20.00.

Es decir, el 50.00% está en desacuerdo respecto a si considera adecuado el nivel de efectividad logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Tabla 6*Mejorar el Nivel de Efectividad*

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de Acuerdo	2	20.00%
De Acuerdo	3	30.00%
Indeciso	4	40.00%
En desacuerdo	1	10.00%
Muy en desacuerdo	0	0.00%
N° de Respuestas	10	100.00%

Encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020

Figura 6*Mejorar el Nivel de Efectividad*

Como se aprecia en la Tabla 6, muestran los principales resultados de la encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020, de los microempresarios encuestados manifiestan respecto a si considera que puede mejorar el nivel de efectividad logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita; 4 microempresarios que están indecisos, lo que representa el 40.00%,

3 microempresarios que se encuentran de acuerdo, lo que representa el 30.00%, 2 microempresarios que indicaron que se encuentran muy de acuerdo, lo que representa el 20.00% y 1 microempresarios refieren que están en desacuerdo, lo que representa el 10.00%.

Es decir, el 50.00% está de acuerdo respecto a si considera que puede mejorar el nivel de efectividad logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Tabla 7

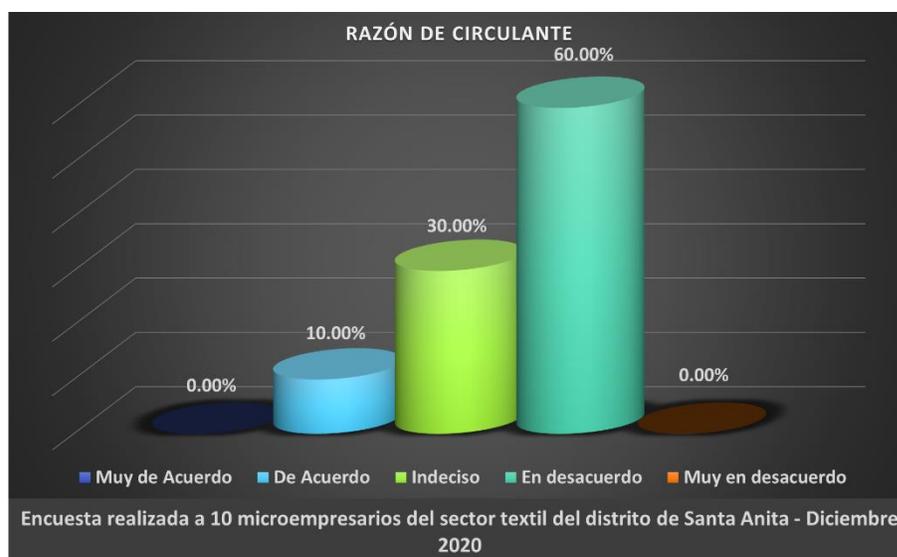
Razón de Circulante

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de Acuerdo	0	0.00%
De Acuerdo	1	10.00%
Indeciso	3	30.00%
En desacuerdo	6	60.00%
Muy en desacuerdo	0	0.00%
N° de Respuestas	10	100.00%

Encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020

Figura 7

Razón de Circulante



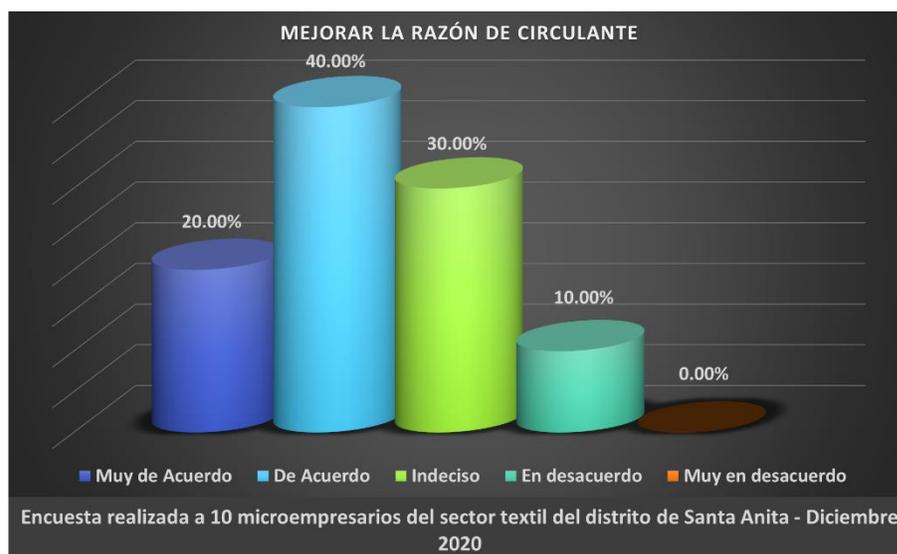
Como se aprecia en la Tabla 7, muestran los principales resultados de la encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020, de los microempresarios encuestados manifiestan respecto a si considera adecuada la razón de circulante del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita; 6 microempresarios refieren que están en desacuerdo, lo que representa el 60.00%, 3 microempresarios que están indecisos, lo que representa el 30.00% y 1 microempresarios que se encuentran de acuerdo, lo que representa el 10.00%.

Es decir, el 60.00% está en desacuerdo respecto a si considera adecuada la razón de circulante del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Tabla 8*Mejorar la Razón de Circulante*

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de Acuerdo	2	20.00%
De Acuerdo	4	40.00%
Indeciso	3	30.00%
En desacuerdo	1	10.00%
Muy en desacuerdo	0	0.00%
N° de Respuestas	10	100.00%

Encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020

Figura 8*Mejorar la Razón de Circulante*

Como se aprecia en la Tabla 8, muestran los principales resultados de la encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020, de los microempresarios encuestados manifiestan respecto a si considera que puede mejorar la razón de circulante del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita; 4 microempresarios que se encuentran de acuerdo, lo que representa el

40.00%, 3 microempresarios que están indecisos, lo que representa el 30.00%, 2 microempresarios que indicaron que se encuentran muy de acuerdo, lo que representa el 20.00% y 1 microempresarios refieren que están en desacuerdo, lo que representa el 10.00%.

Es decir, el 60.00% está de acuerdo respecto a si considera que puede mejorar la razón de circulante del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Tabla 9

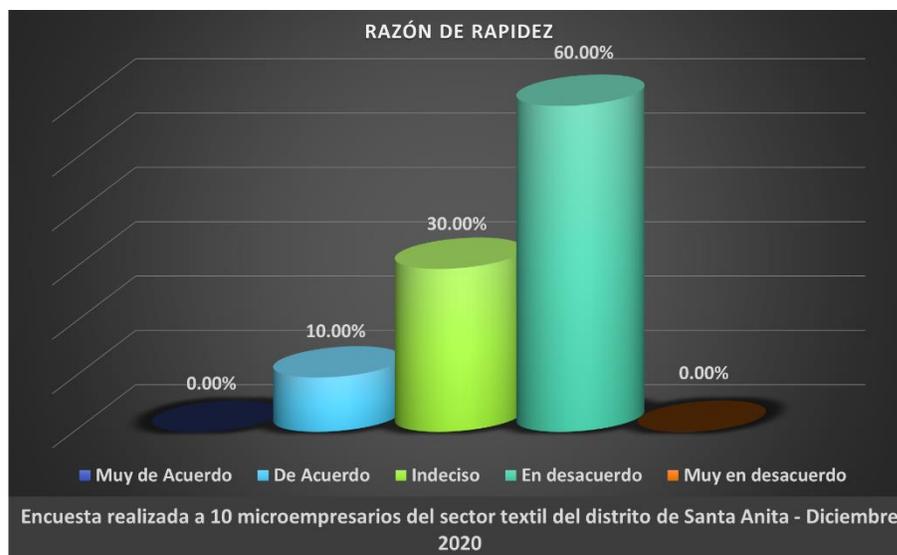
Razón de Rapidez

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de Acuerdo	0	0.00%
De Acuerdo	1	10.00%
Indeciso	3	30.00%
En desacuerdo	6	60.00%
Muy en desacuerdo	0	0.00%
N° de Respuestas	10	100.00%

Encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020

Figura 9

Razón de Rapidez



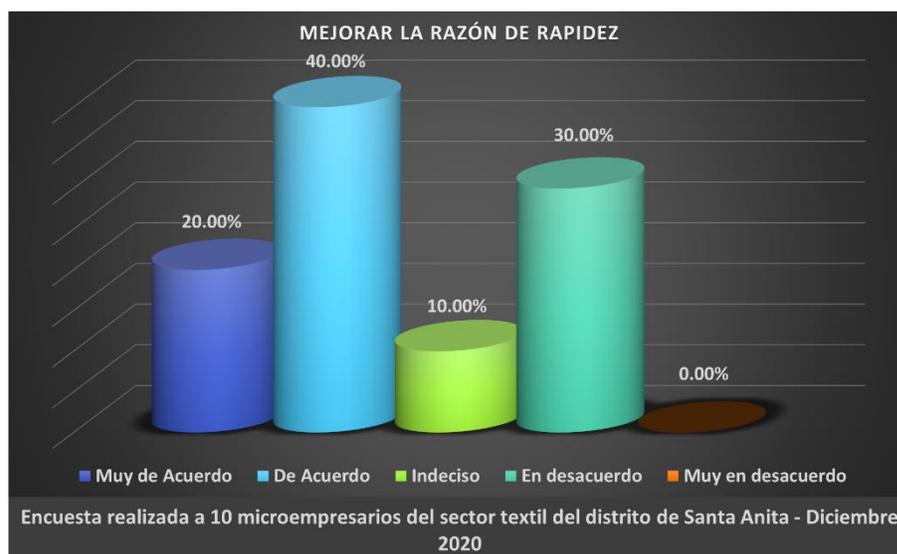
Como se aprecia en la Tabla 9, muestran los principales resultados de la encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020, de los microempresarios encuestados manifiestan respecto a si considera adecuada la razón de rapidez del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita; 6 microempresarios refieren que están en desacuerdo, lo que representa el 60.00%, 3 microempresarios que están indecisos, lo que representa el 30.00% y 1 microempresarios que se encuentran de acuerdo, lo que representa el 10.00%.

Es decir, el 60.00% está en desacuerdo respecto a si considera adecuada la razón de rapidez del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Tabla 10*Mejorar la Razón de Rapidez*

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de Acuerdo	2	20.00%
De Acuerdo	4	40.00%
Indeciso	1	10.00%
En desacuerdo	3	30.00%
Muy en desacuerdo	0	0.00%
N° de Respuestas	10	100.00%

Encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020

Figura 10*Mejorar la Razón de Rapidez*

Como se aprecia en la Tabla 10, muestran los principales resultados de la encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020, de los microempresarios encuestados manifiestan respecto a si considera que puede mejorar la razón de rapidez del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita; 4 microempresarios que se encuentran de acuerdo, lo que representa el

40.00%, 3 microempresarios refieren que están en desacuerdo, lo que representa el 30.00%, 2 microempresarios que indicaron que se encuentran muy de acuerdo, lo que representa el 20.00% y 1 microempresarios que están indecisos, lo que representa el 10.00%

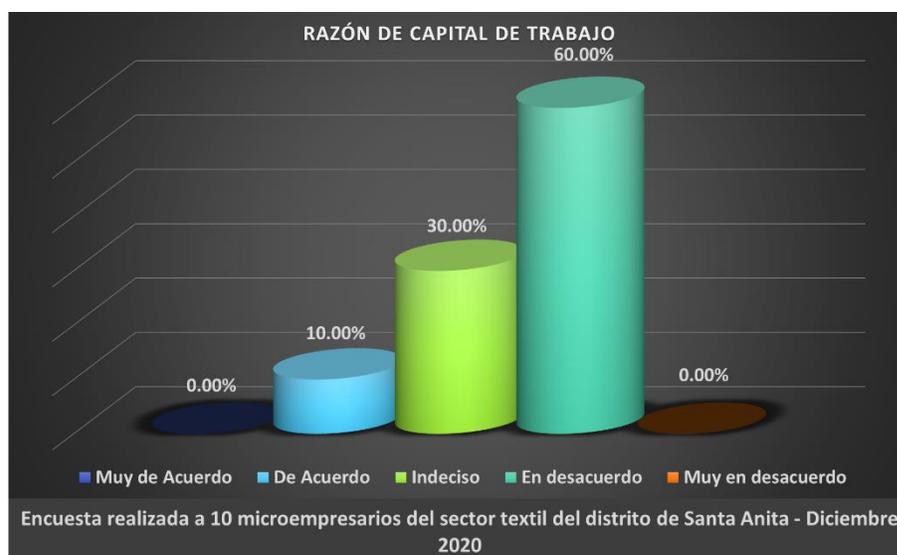
Es decir, el 60.00% está de acuerdo respecto a si considera que puede mejorar la razón de rapidez del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Tabla 11

Razón de Capital de Trabajo

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de Acuerdo	0	0.00%
De Acuerdo	1	10.00%
Indeciso	3	30.00%
En desacuerdo	6	60.00%
Muy en desacuerdo	0	0.00%
N° de Respuestas	10	100.00%

Encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020

Figura 11*Razón de Capital de Trabajo*

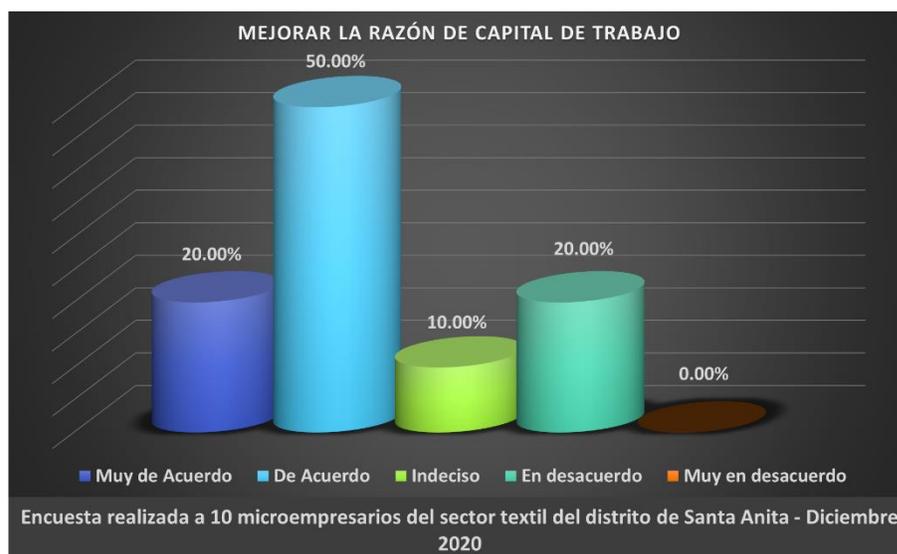
Como se aprecia en la Tabla 11, muestran los principales resultados de la encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020, de los microempresarios encuestados manifiestan respecto a si considera adecuada la razón de capital de trabajo del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita; 6 microempresarios refieren que están en desacuerdo, lo que representa el 60.00%, 3 microempresarios que están indecisos, lo que representa el 30.00% y 1 microempresarios que se encuentran de acuerdo, lo que representa el 10.00%.

Es decir, el 60.00% está en desacuerdo respecto a si considera adecuada la razón de capital de trabajo del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Tabla 12*Mejorar la Razón de Capital de Trabajo*

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de Acuerdo	2	20.00%
De Acuerdo	5	50.00%
Indeciso	1	10.00%
En desacuerdo	2	20.00%
Muy en desacuerdo	0	0.00%
N° de Respuestas	10	100.00%

Encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020

Figura 12*Mejorar la Razón de Capital de Trabajo*

Como se aprecia en la Tabla 12, muestran los principales resultados de la encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020, de los microempresarios encuestados manifiestan respecto a si considera que puede mejorar la razón de capital de trabajo del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita; 5 microempresarios que se encuentran de acuerdo, lo que

representa el 50.00%, 2 microempresarios que indicaron que se encuentran muy de acuerdo, lo que representa el 20.00%, 2 microempresarios refieren que están en desacuerdo, lo que representa el 20.00% y 1 microempresarios que están indecisos, lo que representa el 10.00%.

Es decir, el 70.00% está de acuerdo respecto a si considera que puede mejorar la razón de capital de trabajo del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Tabla 13

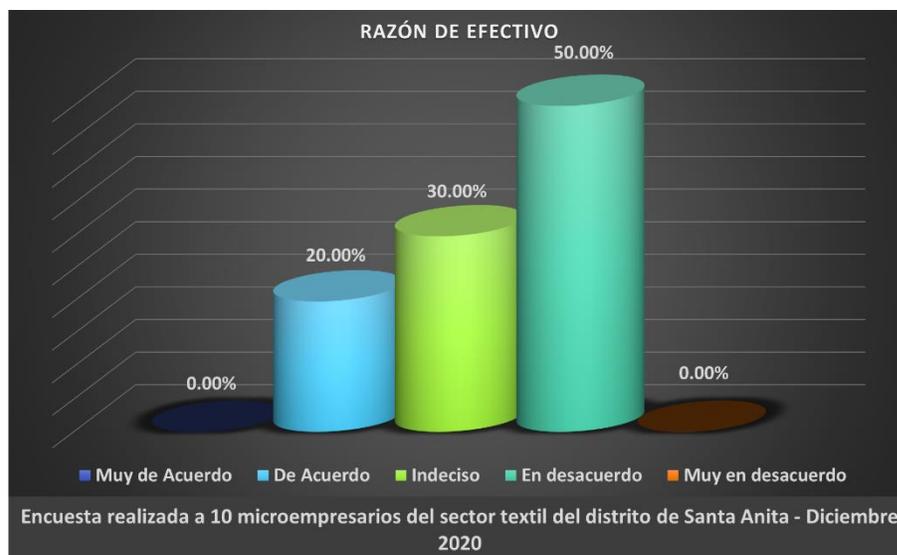
Razón de Efectivo

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de Acuerdo	0	0.00%
De Acuerdo	2	20.00%
Indeciso	3	30.00%
En desacuerdo	5	50.00%
Muy en desacuerdo	0	0.00%
N° de Respuestas	10	100.00%

Encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020

Figura 13

Razón de Efectivo



Como se aprecia en la Tabla 13, muestran los principales resultados de la encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020, de los microempresarios encuestados manifiestan respecto a si considera adecuada la razón de efectivo del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita; 5 microempresarios refieren que están en desacuerdo, lo que representa el 50.00%, 3 microempresarios que están indecisos, lo que representa el 30.00% y 2 microempresarios que se encuentran de acuerdo, lo que representa el 20.00%.

Es decir, el 50.00% está en desacuerdo respecto a si considera adecuada la razón de efectivo del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Tabla 14*Mejorar la Razón de Efectivo*

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de Acuerdo	1	10.00%
De Acuerdo	4	40.00%
Indeciso	2	20.00%
En desacuerdo	3	30.00%
Muy en desacuerdo	0	0.00%
N° de Respuestas	10	100.00%

Encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020

Figura 14*Mejorar la Razón de Efectivo*

Como se aprecia en la Tabla 14, muestran los principales resultados de la encuesta realizada a 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita - Diciembre 2020, de los microempresarios encuestados manifiestan respecto a si considera que puede mejorar la razón de efectivo del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita; 4 microempresarios que se encuentran de acuerdo, lo que representa el

40.00%, 3 microempresarios refieren que están en desacuerdo, lo que representa el 30.00%, 2 microempresarios que están indecisos, lo que representa el 20.00% y 1 microempresarios que indicaron que se encuentran muy de acuerdo, lo que representa el 10.00%.

Es decir, el 50.00% está de acuerdo respecto a si considera que puede mejorar la razón de efectivo del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

En relación a los indicadores financieros aplicado a las empresas de estudio hemos obtenido lo siguiente:

- Indicador de Eficacia:28.533%, el cual demuestra la importancia de reducir recursos asignados a fin de optimizar recursos necesarios (por mencionar la tercerización de procesos de bordaduría).
- Indicador de Eficiencia: 71.467%, el cual demuestra que los ingresos totales no cubren gran parte de los gastos administrativos lo cual preocupa ya que muchas de las empresas incurren en mayores gastos por pago de luz, personal, alquiler principalmente.
- Indicador de Efectividad:25.612% lo cual demuestra la baja efectividad que posee la industria segmentada (microempresas dedicadas al sector textil).
- Indicador Razón Circulante: 0.87, el cual debería estar por encima de 1, ya que por cada S/1 de deuda de corto plazo que tienen las empresas no se cuenta con un respaldo de cobertura.
- Indicador de Rapidez:0.71, el cual lo recomendable debería estar por encima de 1, lo significa que las empresas no pueden cubrir sus obligaciones en el corto plazo.
- Indicador Razón de Efectivo:0.75 ,el cual significa que las empresas no están cumpliendo en cubrir sus obligaciones corrientes en el corto plazo.

- Indicador Razón de Trabajo:0.69, el cual significa que sus pasivos circulantes son excesivos y que convendría que las empresas vendieran pronto parte de sus existencias para hacer frente a sus obligaciones de deuda. Muchas de ellas inclusive alquilan locales de almacenamiento y quedan a la espera de que el cliente recoja dicha mercadería con lo cual lo manejan adecuadamente el manejo de sus existencias.

4.2 Contratación de hipótesis

Para realizar la contrastación de la Hipótesis, se utilizó el Coeficiente de correlación de Spearman, ρ (ro) que es una medida de correlación entre dos variables, como lo son las variables materia del presente estudio. Luego, el valor de p permitió tomar la decisión estadística correspondiente a cada una de las hipótesis formuladas. El coeficiente de correlación de Spearman da un rango que permite identificar fácilmente el grado de correlación (la asociación o interdependencia) que tienen dos variables mediante un conjunto de datos de las mismas, de igual forma permite determinar si la correlación es positiva o negativa (si la pendiente de la línea correspondiente es positiva o negativa).

El estadístico ρ viene dado por la expresión:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)}$$

Donde D es la diferencia entre los correspondientes estadísticos de orden de x - y. N es el número de parejas.

4.2.1 Prueba de hipótesis específicas

1. Hipótesis específica 1:

H₁: La Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de circulante del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

H₀: La Gerencia Financiera **NO** influye significativamente en la razón de circulante del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

2. **Nivel de confianza:** 99%, NIVEL DE SIGNIFICACIÓN: 1%
3. **Estadístico de prueba:** Coeficiente de correlación de Spearman

Tabla 15

Correlación de Spearman - hipótesis específica 1

		Gerencia Financiera	Razón de circulante
Spearman's rho	Gerencia Financiera	Correlation Coefficient	0,773
		Sig. (2-tailed)	0,000
		N	10
Razón de circulante		Correlation Coefficient	1,000
		Sig. (2-tailed)	0,000
		N	10

4. **Decisión:** Dado que $p < 0.01$ se rechaza la H_0
5. **Conclusión:** Utilizando el coeficiente de correlación de Spearman para determinar si existe asociación o interdependencia entre las variables del estudio, se puede comprobar que existe evidencia significativa que la Gerencia Financiera influye

significativamente en la razón de circulante del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

1. Hipótesis 2:

H₂: La Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de rapidez del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

H₀: La Gerencia Financiera **NO** influye significativamente en la razón de rapidez del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

2. **Nivel de confianza:** 99%, NIVEL DE SIGNIFICACIÓN: 1%

3. **Estadístico de prueba:** Coeficiente de correlación de Spearman

Tabla 16

Correlación de Spearman - hipótesis específica 2

			Gerencia Financiera	Razón de rapidez
Spearman's rho	Gerencia Financiera	Correlation	1,000	0,761
		Coefficient		0,000
		Sig. (2-tailed)		0,000
		N	10	10
	Razón de rapidez	Correlation	0,761	1,000
		Coefficient		0,000
		Sig. (2-tailed)	0,000	
		N	10	10

4. **Decisión:** Dado que $p < 0.01$ se rechaza la H_0

5. **Conclusión:** Utilizando el coeficiente de correlación de Spearman para determinar si existe asociación o interdependencia entre las variables del estudio, se puede comprobar que existe evidencia significativa que la Gerencia Financiera influye

significativamente en la razón de rapidez del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

1. Hipótesis específica 3:

H₃: La Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de capital de trabajo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

H₀: La Gerencia Financiera **NO** influye significativamente en la razón de capital de trabajo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

2. **Nivel de confianza:** 99%, NIVEL DE SIGNIFICACIÓN: 1%

3. **Estadístico de prueba:** Coeficiente de correlación de Spearman

Tabla 17

Correlación de Spearman - hipótesis específica 3

		Gerencia Financiera	Razón de capital de trabajo
Spearman's rho	Gerencia Financiera	1,000	0,714
	Correlation Coefficient		0,714
	Sig. (2-tailed)		0,000
	N	10	10
Razón de capital de trabajo	Gerencia Financiera	0,714	1,000
	Correlation Coefficient	0,714	
	Sig. (2-tailed)	0,000	
	N	10	10

4. **Decisión:** Dado que $p < 0.01$ se rechaza la H_0

5. **Conclusión:** Utilizando el coeficiente de correlación de Spearman para determinar si existe asociación o interdependencia entre las variables del estudio, se puede

comprobar que existe evidencia significativa que la Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de capital de trabajo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

1. Hipótesis específica 4:

H₄: La Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de efectivo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

H₀: La Gerencia Financiera **NO** influye significativamente en la razón de efectivo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

2. **Nivel de confianza:** 99%, NIVEL DE SIGNIFICACIÓN: 1%

3. **Estadístico de prueba:** Coeficiente de correlación de Spearman

Tabla 18

Correlación de Spearman - hipótesis específica 4

		Gerencia Financiera	Razón de efectivo
Spearman's rho	Gerencia Financiera	Correlation Coefficient	1,000
		Sig. (2-tailed)	0,743
		N	0,000
Razón de efectivo		10	10
	Gerencia Financiera	Correlation Coefficient	0,743
		Sig. (2-tailed)	1,000
		0,000	10
		10	10

4. **Decisión:** Dado que $p < 0.01$ se rechaza la H_0

5. **Conclusión:** Utilizando el coeficiente de correlación de Spearman para determinar si existe asociación o interdependencia entre las variables del estudio, se puede comprobar que existe evidencia significativa que la Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de efectivo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

Luego de haber comprobado las cuatro hipótesis específicas, se comprobó la hipótesis general:

La Gerencia Financiera influye significativamente en el Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

4.3 Discusión de resultados

Luego de analizar las encuestas aplicadas a los 10 microempresarios del sector textil del distrito de Santa Anita, se encontraron los siguientes hallazgos:

1. El 60.00% está en desacuerdo respecto a si considera adecuado el nivel de eficiencia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
2. El 70.00% está de acuerdo respecto a si considera que puede mejorar el nivel de eficiencia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
3. El 60.00% está en desacuerdo respecto a si considera adecuado el nivel de eficacia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

4. El 70.00% está de acuerdo respecto a si considera que puede mejorar el nivel de eficacia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
5. El 50.00% está en desacuerdo respecto a si considera adecuado el nivel de efectividad logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
6. El 50.00% está de acuerdo respecto a si considera que puede mejorar el nivel de efectividad logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
7. El 60.00% está en desacuerdo respecto a si considera adecuada la razón de circulante del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
8. El 60.00% está de acuerdo respecto a si considera que puede mejorar la razón de circulante del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
9. El 60.00% está en desacuerdo respecto a si considera adecuada la razón de rapidez del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
10. El 60.00% está de acuerdo respecto a si considera que puede mejorar la razón de rapidez del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
11. El 60.00% está en desacuerdo respecto a si considera adecuada la razón de capital de trabajo del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

12. El 70.00% está de acuerdo respecto a si considera que puede mejorar la razón de capital de trabajo del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
13. El 50.00% está en desacuerdo respecto a si considera adecuada la razón de efectivo del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
14. El 50.00% está de acuerdo respecto a si considera que puede mejorar la razón de efectivo del nivel de liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

1. Se determinó que la Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de circulante del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
2. Se determinó que la Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de rapidez del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
3. Se determinó que la Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de capital de trabajo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
4. Se determinó que la Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de efectivo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.
5. Se determinó que la Gerencia Financiera influye significativamente en el Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

5.2 Recomendaciones

1. Debido al giro del negocio en análisis, la Gerencia Financiera debe establecer políticas y estrategias financieras de modo que pueda cubrir sus obligaciones en el corto plazo, algo que con lo acontecido por la pandemia resulta fundamental para toda empresa.
2. La Gerencia Financiera debe realizar un seguimiento riguroso sobre si posee el suficiente efectivo para el pago de sus obligaciones inmediatas, esto con la finalidad de analizar los activos líquidos de corto plazo y más aún si se trata de una microempresa, con lo cual si no puede ser cubierto el pago de sus pasivos a corto plazo se verá en serios problemas financieros.
3. Por lo general, este tipo de negocios demanda una gran cantidad de material (hilos, telas entre otros), los cuales muchas veces son cubiertos por efectivo inmediato, sin embargo para lo referente a Capital de Trabajo se sugiere analizar la mejor tasa de interés del mercado dado que si me voy a financiar con una caja o financiera lo más probable es que la tasa que me cobren esté por encima del 40%, es ahí la importancia de un buen historial crediticio para poder financiarme a una mejor tasa y probablemente con un Banco.
4. Dado que el segmento de empresa está clasificado como microempresas (SBS), debe estar claramente establecido que el “Cash” no es parte del día a día del microempresario, ya que por lo observado muchas veces se confunde que el dinero de la empresa es el dinero del empresario utilizado para sus compras personales
5. La Gerencia Financiera debe estar claramente definido dentro de la empresa y a cargo de una persona que conozca sobre la administración correcta del dinero y que sepa negociar con las entidades financieras, asimismo estableciendo KPI que permitan identificar alertas de alguna ratio que podría ocasionar perjuicio a la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Apaza Meza, Mario. Finanzas Para Contadores Aplicado al Pcgce y a Las Niif. Editorial Pacífico Editores, primera edición, Lima-Perú, 2012, p. 497.
- Asscodes & Asmer International. Instrumentos Financieros del Comercio Internacional. Editorial Fundación Confemetal, primera edición, Madrid-España, 1999, p.156.
- Avellaneda Ojeda, Carmenza. Diccionario Bilingüe de Términos Financieros. Editorial McGraw-Hill Interamericana S.A., primera edición, Bogotá-Colombia, 1996, p. 282.
- Barrow, Colin. Administración de Pequeñas Empresas. Editorial Prentice Hall, primera edición, Venezuela, 1992, p.575.
- Basagaña, Eduardo J. Teoría de Administración Financiera. Editorial Macchi, cuarta edición, Buenos Aires-Argentina, 1999, p. 195.
- Bernilla Poma, Magaly E. Micro y Pequeña Empresa Oportunidad de Crecimiento. Editorial Gráfica Bernilla, primera edición, Lima-Perú, 2017, p. 12.
- Biondi, Mario. Economía de La Educación. Editorial Prentice Hall, tercera edición, Argentina, 1999, p. 1315.
- Caballero Bustamante, Simeón. Caballero Bustamante Revista Informativa Contable. Editorial ECB Ediciones S.A.C, primera quincena de noviembre 2012, p. B1, año 20, número 746.
- Chu Rubio, Manuel. Fundamento de Finanzas un Enfoque Peruano. Editorial GRAFILU, segunda edición, Lima-Perú, 2003, p. 43.
- Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores. Reglamento De Información Financiera. Editorial Fimart S.A., primera edición, Lima-Perú, 2009, p. 183.
- Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores. Rol de Conasev. Editorial Fimart S.A., primera edición, Lima-Perú, 1995, p. 46.
- Corporación Financiera de Desarrollo – Cofide – Estados Financieros Año 2006. p. 25, Nota 32.
- De La Cruz Castro, Hugo. Glosario Empresarial. Editorial Ivera Asociados E.I.R.L., primera edición, Lima-Perú. 2000, p.864.
- Entrelíneas S.R.L. Entrelíneas, Revista Informativo Contable. Editorial Distribuidora Real S.R.Ltda., segunda quincena de Julio 2005, p.12, año 16, número 247.
- Escribano Ruiz, Gabriel. Gestión Financiera. Ediciones Paraninfo S.A., primera edición, Madrid-España, 2005, p.245.

- Estupiñán Gaitán, Rodrigo. Análisis Financiero y de Gestión. Ecoe Ediciones, primera edición, Bogotá-Colombia, 2005, p.155.
- Flores Berk, Jonathan. Finanzas Corporativas. Editorial Pearson Addison Wesley, primera edición, Juárez-México, 2008, p.12
- Flores Soria, Jaime. Mypes Administración y Gestión. Editorial Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas E.I.R.L., tercera edición, Lima-Perú, 2017, p.13.
- Gaceta Jurídica S.A. Contadores y Empresas, Revista Informativa Contable. Editorial Gaceta Jurídica S.A., segunda quincena de noviembre 2012, p. D1, año 9, número 196.
- Gallego Aguagil, Santiago. Diccionario de Economía y Finanzas. Editorial Limusa S.A., primera edición, Madrid-España, 1994, p. 122.
- Gómez Aparicio, Juan Miguel. Gestión Financiera. Editorial Pirámide, primera edición, Madrid-España, 2004, p. 13.
- Instituto De Contadores Públicos de México. Introducción y aplicaciones Prácticas Sobre La Contabilidad de Los instrumentos Financieros. Editorial Instituto Mexicano De Contadores Públicos, primera edición, México D.F.- México, 2004, p. 12.
- Irrazabal, Aníbal. Análisis Financiero de la Gestión de Empresa. Editorial Dolmen, primera edición, Chile, 1994, p. 429.
- Johnson, R.W. Administración Financiera. Editorial CECOSA, quinta edición, Chile, 2003, p. 147.
- Larrea Cano, María Elena (2014) Tesis “Los Instrumentos Financieros Para El Crecimiento De La Micro Y Pequeña Empresa Del Distrito De Trujillo, 2014”. Universidad Nacional de Trujillo.
- Mavila Hidalgo, Daniel. Leasing Financiero. Editorial Pirámide, primera edición, Madrid-España, 2003, p. 86.
- Martin Amez, Fernando. Diccionario De Contabilidad Y Finanzas. Editorial Cultural S.A., primera edición, Madrid-España, 1999, p. 236.
- Mercado Philco, Fausto. Finanzas Internacionales Un Enfoque Latino. Editora FECAT, primera edición, Lima-Perú, 2004, p. 69.
- Merton, Robert C. Finanzas. Editorial Pearson Prentice Hall, primera edición, Juárez-México, 2003, p. 21.
- Muñoz Marticorena, William. Tradición Textil Y Competitividad Internacional. Editorial

- Universidad Católica Sedes Sapientiae, primera edición, Lima-Perú, 2005, p. 231.
- Océano Centrum. Enciclopedia Práctica de la Pequeña y Mediana Empresa. Editorial Océano, primera edición, España, 2008, p. 905.
- Palomino Tiznado, Máximo Darío (2017) Tesis “El Impacto De La Aplicación De Instrumentos Financieros En La Gestión De Las Mypes Que Solicitan Préstamos En Las Cajas Municipales De Ahorros Y Créditos Del Distrito De Huacho”. Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Pastor Paredes, Jorge Luis. Futuros Y Opciones En Instrumentos Financieros. Editorial Imprenta David, primera edición, Lima-Perú, 1995, p. 90.
- Prado Ayala, Arlene (2010) Tesis “El Financiamiento Como Estrategia De Optimización De Gestión En Las Mypes Textil-Confecciones De Gamarra”. Universidad San Martín de Porres.
- Pérez Carballo, A. Principios De Gestión Financiera De La Empresa. Editorial Alianza, primera edición, Madrid-España, 1986, p. 40.
- Pérez Ramírez, Jorge. Instrumentos Financieros. Editorial Mc Graw-Hill Interamericana S.A., primera edición, Madrid-España, 2007, p. 26.
- Porter, Michel E. Ventaja Competitiva, Editorial Campus, segunda edición, Brasil, 1996, p. 399.
- Rivas Gómez, Víctor. El Autofinanciamiento De Las Empresas. Editorial Universidad San Martín De Porres, primera edición, Lima-Perú, 1998, p. 35.
- Rona Szekely, Jean. Guía Práctica De Instrumentos Financieros Derivados. Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú, primera edición, Lima-Perú, 2007, p. 5.
- Rueda Peves, Justo. Plan Contable General Empresarial. Editorial Gráfica Bernilla, segunda edición, Lima-Perú, 2011, p. 360.
- Rueda Peves, Justo. Texto Único Ordenado Del Impuesto A La Renta. Editorial Gráfica Bernilla, primera edición, Lima-Perú, 2013, p. 118.
- Sopena, Ramón. Diccionario Enciclopédico Sopena. Editorial Sopena, segunda edición, Barcelona-España, 1998, p. 268
- Universidad Tecnológica Del Perú. Introducción A La Ingeniería Textil Y De Confecciones. Editorial Universidad Tecnológica del Perú, primera edición, Lima-Perú, 2007, p. 92
- Wong Cam, David. Finanzas Corporativas Un Enfoque Para El Perú. Editorial Universidad del Pacífico, primera edición, Lima-Perú, 1998, p.152.

Zeballos, Erly. Plan Contable General Para Empresas. Editorial Impresiones Juve E.I.R.L., segunda edición, Arequipa-Perú, 2012, p. 512.

Zapata Valle, Teodoro. Nueva Legislación De Inquilinato. Editorial El Carmen, tercera edición, Lima-Perú, 2013, p. 264.

ANEXOS

Anexo 1 Matriz de Coherencia Interna

Título	Definición del Problema	Objetivos	Formulación de Hipótesis	Clasificación de variables	Definición Operacional	Metodología	Población, Muestra y Muestreo	Técnica e Instrumento
GERENCIA FINANCIERA Y EL NIVEL DE LIQUIDEZ DE LAS PRINCIPALES MICROEMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL EN EL DISTRITO DE SANTA ANITA	<p>Problema general</p> <p>¿En qué medida la Gerencia Financiera influye en el Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita?</p> <p>Problemas Específicos</p> <p>a) ¿En qué medida la Gerencia Financiera influye en la razón de circulante del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita?</p> <p>b) ¿En qué medida la Gerencia Financiera influye en la razón de rapidez del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita?</p> <p>c) ¿En qué medida la Gerencia Financiera influye en la razón de capital de trabajo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita?</p>	<p>Objetivo General:</p> <p>La Gerencia Financiera influye en el Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <p>a) La Gerencia Financiera influye en la razón de circulante del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.</p> <p>b) La Gerencia Financiera influye en la razón de rapidez del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.</p> <p>c) La Gerencia Financiera influye en la razón de capital de trabajo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.</p> <p>d) La Gerencia Financiera</p>	<p>Hipótesis Principal:</p> <p>La Gerencia Financiera influye significativamente en el Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.</p> <p>Hipótesis Específicas:</p> <p>a) La Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de circulante del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.</p> <p>b) La Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de rapidez del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.</p> <p>c) La Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de capital de trabajo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.</p>	<p>Variables:</p> <p>a) Gerencia Financiera</p> <p>b) Nivel de Liquidez</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Eficiencia. ➤ Eficacia. ➤ Efectividad. ➤ Razón de circulante. ➤ Razón de rapidez. ➤ Razón de capital de trabajo. ➤ Razón de efectivo. 	<p>Tipo:</p> <p>Aplicado.</p> <p>Nivel:</p> <p>Descriptivo.</p> <p>Método:</p> <p>En la presente investigación se utilizó el método Ex Post Facto.</p> <p>Diseño:</p> <p>Su diseño es no experimental y se representa así:</p> <p>$M = O_y (f) O_{x_1}$</p>	<p>Población:</p> <p>10 microempresas</p> <p>Muestra:</p> <p>10 microempresas.</p> <p>Muestreo</p> <p>Se utilizó el muestreo probabilístico de tipo no intencional.</p>	<p>Técnica</p> <p>La principal técnica que se utilizó en el presente estudio fue la encuesta.</p> <p>Instrumento</p> <p>Cuestionario que por intermedio de una encuesta de preguntas, en su modalidad cerradas, se tomó a la muestra señalada.</p>

Título	Definición del Problema	Objetivos	Formulación de Hipótesis	Clasificación de variables	Definición Operacional	Metodología	Población, Muestra y Muestreo	Técnica e Instrumento
	<p>microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita?</p> <p>d) ¿En qué medida la Gerencia Financiera influye en la razón de efectivo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita?</p>	<p>influye en la razón de efectivo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.</p>	<p>d) La Gerencia Financiera influye significativamente en la razón de efectivo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.</p>					

Anexo 2 Instrumento de Recolección de Datos (Encuesta)

Objetivo: La Gerencia Financiera influye en el Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.

PREGUNTAS	MA	A	I	D	TD
1. Considera adecuado el nivel de eficiencia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.					
2. Considera que puede mejorar el nivel de eficiencia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.					
3. Considera adecuado el nivel de eficacia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.					
4. Considera que puede mejorar el nivel de eficacia logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.					
5. Considera adecuado el nivel de efectividad logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.					
6. Considera que puede mejorar el nivel de efectividad logrado por la gestión financiera de las microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.					
7. Considera adecuada la razón de circulante del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.					
8. Considera que puede mejorar la razón de circulante del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.					

PREGUNTAS	MA	A	I	D	TD
9. Considera adecuada la razón de rapidez del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.					
10. Considera que puede mejorar la razón de rapidez del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.					
11. Considera adecuada la razón de capital de trabajo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.					
12. Considera que puede mejorar la razón de capital de trabajo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.					
13. Considera adecuada la razón de efectivo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.					
14. Considera que puede mejorar la razón de efectivo del Nivel de Liquidez de las principales microempresas del sector textil del distrito de Santa Anita.					