



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
PROGRAMA DE ESTUDIO DE CONTABILIDAD

ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ Y SU EFECTO EN LA GESTIÓN DE LAS
MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: NEGOCIOS MEGAPEC
E.I.R.L. - PIURA, 2024

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

FLORES LIVIA, LUZ MERIDA
ORCID:0000-0002-0353-8960

ASESOR

GONZALES RENTERIA, YURI GAGARIN
ORCID:0000-0002-6859-7996

CHIMBOTE-PERÚ
2024



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

PROGRAMA DE ESTUDIO DE CONTABILIDAD

ACTA N° 0236-064-2024 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **11:41** horas del día **04** de **Noviembre** del **2024** y estando lo dispuesto en el Reglamento de Investigación (Versión Vigente) ULADECH-CATÓLICA en su Artículo 34º, los miembros del Jurado de Investigación de tesis de la Escuela Profesional de **CONTABILIDAD**, conformado por:

TORRES GARCIA LUIS ALBERTO Presidente
QUIROZ CALDERON MILAGRO BALDEMAR Miembro
VIVAS LANDA ESTHER ELIZABETH Miembro
Dr. GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN Asesor

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis: **ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ Y SU EFECTO EN LA GESTIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: NEGOCIOS MEGAPEC E.I.R.L. - PIURA, 2024**

Presentada Por :
(0803181261) **FLORES LIVIA LUZ MERIDA**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **UNANIMIDAD**, la tesis, con el calificativo de **17**, quedando expedito/a el/la Bachiller para optar el **TÍTULO PROFESIONAL** de **Contador Público**.

Los miembros del Jurado de Investigación firman a continuación dando fe de las conclusiones del acta:

TORRES GARCIA LUIS ALBERTO
Presidente

QUIROZ CALDERON MILAGRO BALDEMAR
Miembro

VIVAS LANDA ESTHER ELIZABETH
Miembro

Dr. GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN
Asesor



CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DE ORIGINALIDAD

La responsable de la Unidad de Integridad Científica, ha monitorizado la evaluación de la originalidad de la tesis titulada: ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ Y SU EFECTO EN LA GESTIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: NEGOCIOS MEGAPEC E.I.R.L. - PIURA, 2024 Del (de la) estudiante FLORES LIVIA LUZ MERIDA, asesorado por GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 4% según el reporte de originalidad del programa Turnitin.

Por lo tanto, dichas coincidencias detectadas no constituyen plagio y la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Cabe resaltar que el turnitin brinda información referencial sobre el porcentaje de similitud, más no es objeto oficial para determinar copia o plagio, si sucediera toda la responsabilidad recaerá en el estudiante.

Chimbote, 12 de Diciembre del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

Dedicatoria

A Dios, ser supremo que me ha regalado el más grande don que es la vida, por cada despertar diario, permitiéndome continuar con cada proyecto el cual me ha dado experiencia y crecimiento como persona, por su amor, sabiduría que me ayudaron a enrumbar mis pasos al logro de mis metas.

A mi madre Martha por el apoyo incondicional, que con sus palabras de aliento me ayudó a no decaer y ser perseverante para cumplir con mis ideales.

A mi mayor motivación e inspiración mis hijos: Yanfranco y Brayan, que con su cariño y su comprensión me han impulsado siempre a perseguir mis sueños; por creer en mí y poder luchar para que la vida nos depare un futuro mejor.

Agradecimiento

En primer lugar a Dios, por permitirme culminar esta bonita experiencia dentro de la universidad; por ser mi guía, por su amor, por darme sabiduría y ser mi fortaleza en los momentos difíciles.

A esta casa de estudios por haberte abierto las puertas y permitido ser parte de ella; por enriquecerme en conocimiento y lograr formarme como una profesional competente.

A mi asesor, por su orientación, por su paciencia, por impartir sus conocimientos necesarios para la culminación de este presente informe.

A mis amigos, a mis familiares y todos aquellos que fueron partícipes en este proceso de formación, que con su pequeño aporte me ayudaron para que este sueño se haga realidad.

Índice General

Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento	v
Índice General.....	vi
Lista de Tablas.....	vii
Lista de cuadros	viii
Resumen	ix
I. Planteamiento del Problema.....	1
II. Marco Teórico.....	13
2.1 Antecedentes.....	13
2.2 Bases teòricas	23
2.3 Hipòtesis.....	40
III. Metodologia.....	41
3.1 Tipo, Nivel y Diseño de Investigacion	41
3.2 Poblaciòn y muestra	41
3.3 Operacionalización de las variables	42
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	47
3.5 Método de análisis de datos.....	47
3.6. Aspectos éticos	47
IV. Resultados	50
V. Discusión	73
VI. Conclusiones	83
VII. Recomendaciones.....	88
Referencias Bibliográficas.....	90
ANEXOS.....	100
Anexo 01. Matriz de consistencia.....	100

Anexo 02. Instrumento de recolección de información.....	102
Anexo 03: Ficha técnica de los instrumentos	109
Anexo 4. Formato de consentimiento informado	115
Anexo 05: Fichas Bibliográficas	116

Lista de Tablas

Tabla N° 01: Operacionalización de variables.....	42
--	----

Lista de cuadros

Cuadro 1 Resultados del Objetivo específico 1.....	50
Cuadro 2 Resultados del Objetivo específico 2.....	56
Cuadro 3 Resultado del Objetivo específico 3.....	66

Resumen

El análisis de la liquidez desarrolla un papel importante en la gestión de una empresa, porque garantiza el poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo y evitar que enfrente problemas financieros poniendo en riesgo la estabilidad de la empresa en el mercado. Tal es el caso que la presente investigación tuvo como objetivo general: determinar el efecto del análisis de la liquidez en la gestión de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Negocios Megapec E.I.R.L-Chimbote 2024. La metodología utilizada fue de tipo cualitativo, nivel descriptivo, de diseño no experimental. Se empleó las técnicas de exploración bibliográfica y entrevista y como instrumento el cuestionario, medio por el cual se consiguió recoger la información. Los resultados demostraron que analizar la liquidez mediante la aplicación de los ratios financieros y su correcta interpretación, tiene un efecto crucial en la gestión de las microempresas ya que permite evaluar la capacidad de convertir sus activos en efectivo y poder cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, además de obtener información que le permitan al titular a tomar las decisiones correctas. El manejo eficiente del ciclo de conversión en efectivo, de cuentas por cobrar y flujo de caja, aseguran la operatividad y solvencia económica de un negocio. Se concluyó que el efecto del análisis adecuado de la liquidez se manifiesta en una mejora en la toma de decisiones financieras, permitiendo anticipar y planificar estrategias para evitar crisis, teniendo un impacto directo en la eficiencia operativa, capacidad de crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

Palabras claves: liquidez, Mype, gestión.

Abstract

Liquidity analysis plays an important role in the management of a company, because it guarantees the ability to meet its short-term obligations and prevent it from facing financial problems, putting the stability of the company in the market at risk. Such is the case that the general objective of this research was: to determine the effect of liquidity analysis on the management of microenterprises in Peru, commerce sector, case: Negocios Megapec E.I.R.L-Chimbote 2024. The methodology used was qualitative, descriptive level, non-experimental design. The techniques of bibliographic exploration and interview were used and the questionnaire was used as an instrument, a means by which the information was collected. The results showed that analyzing liquidity through the application of financial ratios and their correct interpretation has a crucial effect on the management of microenterprises since it allows evaluating the ability to convert their assets into cash and be able to meet their short-term financial obligations. term, in addition to obtaining information that allows the owner to make the correct decisions. Efficient management of the cash conversion cycle, accounts receivable and cash flow ensure the operability and economic solvency of a business. It was concluded that the effect of adequate liquidity analysis is manifested in an improvement in financial decision-making, allowing to anticipate and plan strategies to avoid crises, having a direct impact on operational efficiency, growth capacity and long-term sustainability.

Keywords: liquidity, Mype, management.

I. Planteamiento del Problema

1.1 Descripción del problema

Las microempresas ejercen un rol importante en la economía a nivel internacional representando una de las principales fuerzas en el desarrollo económico, mediante las exportaciones. Si bien la economía global se asocia con las grandes multinacionales, las pymes también ayudan en los emprendimientos de innovación, capacidad de diversificación y en el crecimiento del empleo en tasas mayores que las grandes corporaciones, representando una importante proporción del empleo total. Estas unidades económicas surgen para atender las necesidades de la población a lo largo de las últimas décadas; por lo que estas constituyen motores del crecimiento económico mundial y del empleo teniendo relación con la mejora de vida de las personas (emprendedores) y la sociedad en países en vías de desarrollo. Según la ONU generan entre 60 y 70 por ciento del empleo formal produciendo el 50 por ciento del producto interior bruto (PIB) a nivel mundial. Por otro lado, el banco Mundial estima que el 2030 se van necesitar 600 millones puestos de trabajo haciendo que el crecimiento de las pymes tenga alta prioridad para muchos gobiernos a nivel mundial. Se considera como la columna vertebral de las comunidades en todo el mundo contribuyendo a la economía de cada país de manera dinámica y adaptable a las situaciones demostrando que son capaz de superar los limitantes impuestos por su tamaño y su nivel de ingresos. Como característica importante las pymes es su capacidad de innovar, que puede darse en diferentes dimensiones, ya sea en la comercialización de productos, en el proceso de fabricarlos o en el servicio que ofrecen con una organización bastante estructurada de manera creativa promoviendo el mejor desempeño de los trabajadores con un buen plan de marketing. Asimismo es una de las fuentes que generan mayor puestos de trabajo que ayudan a la diversidad de actividades económicas con un aporte relevante en las exportaciones y estimulantes a la actividad privada. (Ramiro, 2006).

Las MIPYMES latinoamericanas han llegado a representar un porcentaje considerable del producto interno bruto, evidenciando el compromiso de los gobiernos con el desarrollo de este sector. A pesar de algunos casos excepcionales, estas siguen enfrentando desafíos que las han limitado durante décadas. Su participación en los mercados más dinámicos y en las exportaciones es escasa. La colaboración con grandes empresas es limitada y la creación de asociaciones para generar economías de escala y beneficios colectivos es poco común. Además, la innovación es un área donde estos emprendimientos aún deben avanzar, y sus procesos de producción suelen basarse en tecnologías obsoletas o poco eficientes. Estas

limitaciones dificultan su capacidad de competir en un mercado globalizado que exige mayor innovación y competitividad. El panorama global está en constante cambio, con transformaciones geopolíticas, económicas y tecnológicas que impactan las posibilidades de crecimiento para estos negocios. A pesar de los desafíos como el crecimiento económico lento, la desaceleración del comercio internacional y la revolución digital que redefine los patrones de consumo y producción, también surgen nuevas oportunidades para un desarrollo más justo y sostenible. Las mipymes son actores clave para aprovechar estas oportunidades. Su gran presencia en el tejido productivo y su contribución al empleo las convierten en un motor fundamental para la transformación hacia un nuevo modelo de desarrollo. Este modelo busca un crecimiento económico más rápido, inclusivo y sostenible, donde las mipymes desempeñan un papel crucial para lograr este objetivo. La legislación de la mayoría de los países reconoce la importancia de las mipymes e implementa medidas para facilitar su formalización, como incentivos tributarios y procesos administrativos más ágiles. Los recursos destinados a las mipymes, como subsidios, créditos, regímenes fiscales especiales y compras públicas, han sido significativos. La falta de una estrategia clara para el papel de las mipymes en la transformación productiva dificulta la coordinación de las acciones de apoyo de estos negocios con los programas generales de transformación productiva. La falta de metas y objetivos claros en las políticas hace que sea difícil asegurar la convergencia de las acciones de las diferentes entidades que trabajan para lograrlas. A pesar de los esfuerzos de las entidades públicas, la fragmentación de las acciones de apoyo en cientos de actividades de pequeño alcance limita su capacidad de producir resultados visibles. (Dini & Stumpo, 2020)

Las MIPYMES (micro, pequeña y mediana empresa) que desarrollan actividades como comercio, industria, agricultura, construcción o minería y servicios pueden ser pequeñas o grandes, dependiendo del tipo de trabajo que hacen, cuánto dinero ganan al año y cuántos empleados tienen. Son importantes para la economía de Argentina porque generan empleos y riqueza para las comunidades. Es cierto que las micro, pequeñas y medianas empresas a menudo enfrentan desafíos en términos de productividad en comparación con las grandes empresas. Esta situación puede impactar en la competitividad de los entramados productivos y en las condiciones laborales de sus empleados. El panorama de las Mipymes en este país es muy variado, existen empresas pequeñas, ágiles, innovadoras y con éxito en el mercado, pero también otras que operan en sectores de baja productividad, como el informal, o empresas nuevas con pocas posibilidades de sobrevivir. En Argentina, las micro y pequeñas

y medianas empresas pueden ser categorizadas según su facturación o el número de empleados que tienen. Existe una definición legal basada en los ingresos generados y otra definición estadística que se enfoca en la cantidad de empleados registrados. La clasificación basada en el empleo es la más utilizada debido a la disponibilidad de datos, una situación que también se observa en muchos otros países. Por otro lado, la pandemia ha golpeado con especial fuerza a las empresas más pequeñas, ya que muchas de ellas se dedican a actividades como el comercio y los servicios, que fueron fuertemente impactados por las medidas de restricción sanitaria. Además, estas empresas tenían menos recursos financieros y patrimoniales al inicio de la crisis, lo que las dejó en una posición más vulnerable. La caída en las exportaciones y el descenso en el consumo también han afectado significativamente a las pequeñas y medianas empresas. La crisis ha afectado considerablemente las exportaciones de las Mipymes, especialmente en los sectores manufactureros con alta intensidad de mano de obra y en ingeniería. La caída en el comercio de bienes tras la pandemia de 2020 intensificó esta situación, a diferencia de las grandes empresas exportadoras que mantuvieron sus niveles de exportación casi sin cambios. La reducción en las exportaciones de las Mipymes se concentró en el primer trimestre de 2020 y desde entonces ha comenzado a recuperarse. De esta manera, el valor total de las exportaciones acumuladas en 2021 fue un 8% y un 3% superior en comparación con 2020 y 2019, respectivamente. (Rojo et al., 2022).

En el Perú las mypes son aproximadamente 2'241,417 que contribuyen a 9,825,033 puestos de trabajos en el sector privado esto equivale al 99,2% del tejido empresarial encabezado por el sector comercio seguido por sector de servicios, luego sector manufactura posterior sector construcción y por último el sector agropecuario. Se considera el motor de la economía peruana presentes en cada región del País, donde los emprendedores demuestran resiliencia frente a las adversidades en el ámbito nacional e internacional. El gobierno peruano ha dispuesto medidas con el objetivo de reactivar los sectores económicos, pero la alta tasa de informalidad restringe que estas accedan al sistema financiero formal disminuyendo las oportunidades para crecer y que esto impacta en la calidad del empleo perjudicando a los trabajadores haciendo que no reciban sus beneficios de acuerdo a ley tal como ofrecen las empresas formales. Como medida para reactivar la economía es la apertura de la inclusión de las medianas y pequeñas empresas en los procesos de adquisiciones públicas convirtiéndolas en socios del estado. Por otro lado se ha creado el programa Impulso a MYPERU como también la modificación de regímenes tributarios para incentivar la

formalización de las mypes; por lo que se espera de parte de los emprendedores asumir nuevas estrategias que implican la implementación del uso de nuevas tecnologías, impulsar la creación de nuevos productos, incorporar actividades que conllevan a la investigación de producto o servicios innovadores, adoptar políticas de gestión empresarial según su rubro con esto conlleva a desarrollar las capacidades de cada colaborador en la empresa de tal manera que pueda contribuir con mejorar la productividad y fomentar una cultura de innovación y lograr que las mypes logren un alto valor de competitividad. (Larios, 2024)

En el estado peruano las MYPES se encuentran reguladas por la ley N° 28015 Ley de Promoción y formalización de la Micro y pequeña empresa definiéndola como la unidad económica que la constituye una persona natural o jurídica que tiene por fin ejecutar actividades de producción, extracción, transformación, compra y venta de productos o prestación de servicios que para que sea considerada como tal debe cumplir algunas características como: si es microempresa debe tener 1 a 10 trabajadores y su nivel de ventas no deben superar las 150 unidades Impositivas tributarias (UIT) y para ser pequeña empresa de 1 a 50 trabajadores y su nivel de ventas por un monto máximo de 1700 UIT. Según información del Ministerio trabajo las mypes son el principal motor del crecimiento económico en el país en la creación de puestos de trabajos directos o indirectos con su participación en el mercado permiten crear un ambiente de competencia y aplicación de la oferta haciendo posible que las personas logren desarrollarse a nivel personal y profesional. (Campos et al., 2017)

La falta de desarrollo de las MYPES se debe a varios factores. Un problema fundamental es la falta de personal capacitado, ya que muchas de estas empresas son iniciativas familiares por sus altos costos y bajos beneficios no tienen el respaldo técnico y financiero necesario. Esto se refleja en la ineficiencia en la gestión de recursos, la falta de cumplimiento de metas, la ausencia de programas de mejora continua y la falta de competitividad. Estas limitaciones impiden la expansión de las empresas, la apertura de nuevos establecimientos y la diversificación de productos y servicios. Es un desafío complejo que requiere atención y soluciones para el desarrollo sostenible de las microempresas y en su mayoría se debe por la falta de una estructura financiera sólida. Esto se traduce en una limitada capacidad para acceder a los recursos necesarios para invertir en su crecimiento. Además, muchas MYPES presentan una estructura de inversiones ineficiente, con activos fijos que no generan ingresos. También hay problemas de liquidez, con falta de efectivo, inventario y otros

activos corrientes necesarios para operar. El capital de trabajo contable, que representa la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente, a menudo es insuficiente para cubrir las obligaciones de la empresa. Estas deficiencias en la gestión financiera impactan negativamente en el desarrollo empresarial de las mypes. En las micro y pequeñas empresas, los emprendedores no solo son propietarios, sino que también actúan como trabajadores, asumiendo una amplia gama de responsabilidades. Esta realidad subraya la importancia de la capacitación especializada, la cual les dota de las herramientas necesarias para comprender la intrincada red de relaciones que se da en la gestión y administración de un negocio, y así lograr su éxito. (Alvarado & Diaz, 2014)

Nava (2009) precisa que liquidez en el ámbito financiero es cuando una empresa es capaz de convertir sus activos en dinero disponible de manera rápida y eficiente pero sin perder su valor, con el objetivo de garantizar la solvencia y cumplir con sus compromisos de pago a corto plazo. Es decir que una empresa tiene liquidez es cuando la conversión de sus activos se da en un periodo menor a un año sin este perder su valor. En muchos casos los inversores centran sus objetivos a largo plazo, ignorando las probabilidades de situaciones sin precedentes. Por ello, es importante que cualquier negocio tenga liquidez y no capitalizar en inversiones que su conversión a efectivo demanda de mucho tiempo, dado que algún momento necesite dinero para cubrir cualquier emergencia. Principalmente la liquidez mide la facilidad que tiene una organización para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo teniendo como referencia lo disponible en el activo corriente. Si un negocio tiene elevada liquidez es sinónimo de que esta es saludable financieramente y que tiene suficiente efectivo para pagar sus obligaciones con terceros y operaciones diarias. Señala que es importante por ser indicador de salud financiera dando una imagen de que el negocio es menos vulnerable a eventos impredecibles en el aspecto económico, permite a un negocio incursionar en nuevas oportunidades para negociar e invertir, generando confianza ante los acreedores y proveedores. La liquidez no es estática y puede verse afectada por diversos factores ya sea internos o externos que lleven a generar un riesgo de liquidez respuesta del desequilibrio entre los activos y pasivos líquidos, desfase en el flujo de caja de manera temporal o inclusive situaciones de mercado adversas que no le permiten a la empresa liquidar sus activos con facilidad. Además realizar inversiones en activos fijos que demanden de grandes capitales de dinero con lleva a reducir la liquidez disponible, es por ello que debe existir un equilibrio entre las inversiones a largo plazo con las necesidad de liquidez a corto plazo junto a una eficiente gestión de inventarios donde exista equilibrio entre la oferta y la demanda, ya que

exceso en inventario reduce la liquidez por representar mercadería estancada. Por otro lado, la capacidad de un negocio para conseguir financiamiento externo mediante préstamos, este tiene una relación directa con la liquidez ya que ayuda a mejorarlo en tiempos de necesidad. Su medición de este factor se realiza mediante la aplicación de diversos indicadores financieros a los activos con los pasivos corrientes y el resultado de su aplicación ofrece visualizar el panorama con relación a la capacidad que tiene un negocio para responder a sus obligaciones en corto plazo. Los ratios para calcular la liquidez son: ratio de liquidez corriente en el que se divide los activos corrientes con los pasivos corrientes, ratio de liquidez acida donde se divide activos corrientes menos los inventarios y se divide con los pasivos corrientes, ratio de liquidez inmediata es donde se suma el efectivo más equivalente de efectivo y se divide con los pasivos corrientes. Por el contrario, la falta de liquidez es cuando una empresa enfrenta situaciones de no poder pagar a sus proveedores, acreedores, colaboradores o deudas pendientes, esto deriva a que los intereses sobre sus préstamos se incrementen por los retrasos en el pago de cuota, generar conflictos laborales y provocar la pérdida de talento, ya que los empleados pueden sentirse desmotivados y buscar otras oportunidades, pérdida de beneficios con proveedores debido a que las empresas que no cumplen con los plazos de pago pueden perder beneficios y condiciones preferenciales que les ofrecían sus proveedores, lo que dificulta aún más su operación que conlleva a la reducción de competitividad limitando la capacidad de las empresas para invertir en su crecimiento y desarrollo de nuevos productos, colocándolas en una posición desfavorable frente a sus competidores además del riesgo de insolvencia donde la empresa no puede hacer frente a sus deudas, lo que podría llevarla a declararse en bancarrota o a entrar en un proceso de concurso de acreedores. Dobaño (2024) señala que la liquidez es crucial para el funcionamiento cotidiano y la sostenibilidad a largo plazo de cualquier empresa. Una gestión eficaz de la liquidez asegura que la compañía pueda cumplir con sus responsabilidades financieras a corto plazo, pues necesario se implementen estrategias que ayuden a la optimización de activos circulantes para liberar capital como deshacerse de activos que no aportan directamente a las operaciones centrales y eliminar el exceso de inventario, como también reducción de costos internos aumentando la eficiencia productiva de la empresa, negociando mejores condiciones con los proveedores o ajustando la estructura fiscal de la organización aumento de la frecuencia de cobros del mismo modo implementando políticas de descuentos por pronto pago para los clientes o acortando los plazos de cobro siempre que sea posible agregando a lo anterior es importante considerar el acceso a financiamiento

externo en el que se establezcan o amplíen líneas de crédito o considerando la opción de emitir acciones para obtener capital y por último la implementación de la digitalización en la empresa adoptando sistemas de gestión financiera que ofrezcan una visión actualizada de la liquidez y faciliten la toma de decisiones rápidas.

Huamàn & Perez (2019) precisa que, para que una empresa pueda conocer y obtener información exacta y fidedigna sobre su situación económica y financiera es importante la utilización de herramientas como las razones financieras, puesto que estas revelan la realidad de la empresa que les permiten a los agentes interesados tomar decisiones apropiadas a tiempo y evitar riesgos o potenciar para lograr su expansión como también evaluar la gestión de los directivos. De allí la razón de liquidez que se encarga de evaluar la habilidad de un negocio en poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo, también la razón de estructura de capital y solvencia ayuda a entender como la empresa financia sus recursos (activos), además razones de gestión que calculan la efectividad de la administración de los recursos tomando como referencia los niveles de ventas. Asimismo, las razones de rentabilidad que permite evaluar la eficiencia de la gestión empresarial la ganancia de cada moneda invertido en el negocio.

La gestión consiste en una serie de estrategias y acciones coordinadas que se implementan para alcanzar un determinado fin. Su objetivo principal es optimizar los recursos disponibles para lograr el mejor resultado posible; es fundamental en el proceso de administración porque organiza, coordina y optimiza recursos y esfuerzos para alcanzar objetivos específicos. Al integrar información y aplicar metodologías adecuadas, la gestión permite una mejor planificación, ejecución y control de actividades, lo que a su vez facilita la toma de decisiones y mejora la eficiencia en cualquier entorno. El término "gestión" se asocia frecuentemente con el ámbito corporativo, donde se refiere a la planificación, organización, dirección y control de recursos. Sin embargo, la gestión es un concepto más amplio que también se aplica a otros contextos, ya sea en la administración de políticas públicas para el bienestar de la sociedad, en la mejora del aprendizaje de los estudiantes a través de la gestión escolar, o en la organización de nuestro tiempo y finanzas para lograr un equilibrio en nuestra vida diaria. En resumen, una buena gestión no solo se encarga de supervisar las operaciones, sino que también se adapta y evoluciona para enfrentar nuevos desafíos y oportunidades, realizar procesos de gestión nos ayuda a organizar y reunir información dispersa en diferentes áreas para luego almacenarla de manera ordenada. También facilita la

comunicación interna y nos permite acceder a diversos recursos como bases de datos remotas, índices y catálogos. (Murray, 2002)

Gestión empresarial es la habilidad de organizar, dirigir y administrar los recursos para alcanzar objetivos lucrativos que logren la expansión de las empresas, donde el capital humano es uno de los elementos importantes. Es necesario para lograr una óptima administración de los recursos de la organización, ya que sin ella se tendría una deficiente estructura organizacional. Este tipo de gestión tiene por objetivo principal desarrollar un flujo de comunicación constante y que la estructura operativa sea la adecuada donde intervienen el recurso humano, materiales, liquidez disponible para definir la utilización correcta de estos recursos. Para conseguir una buena gestión es importante haber tenido una buena planificación, seguimiento de cada uno de las operaciones para dar cumplimiento lo planificado, evaluación constante de la gestión de los directivos que conlleva a detectar a tiempo las deficiencias de la empresa y plantear nuevas alternativas de solución. (Clavijo, 2024)

Mimbela (2024) refiere que las micro y pequeñas empresas (mypes) a menudo consideran la gestión de riesgos como un gasto innecesario, lo que puede llevarlas a pasar por alto situaciones que afectarían su competitividad en el entorno actual. Los cambios recientes en el panorama internacional han introducido nuevos riesgos para las empresas a nivel global. Para las mypes que emergen en este contexto, la situación se complica aún más, ya que cuentan con recursos limitados y tienden a ver la gestión de riesgos como una tarea costosa, laboriosa e incluso superflua. Este tipo de mentalidad puede llevar a las mypes a enfrentar escenarios difíciles que podrían haberse evitado si hubieran desarrollado a tiempo sus capacidades para identificar y mitigar riesgos. Para ayudar a las mypes a mejorar su enfoque hacia la gestión de riesgos, se deben implementar estrategias como el fomentar la comunicación, vital para que la dirección mantenga un diálogo abierto, creando un ambiente donde los empleados se sientan cómodos para proponer ideas y soluciones, definir roles claros; evaluar las habilidades del personal y asignar a aquellos más capacitados para desempeñar funciones clave en la gestión de riesgos. Esto requiere que la gerencia sea flexible y se adapte a las capacidades de los empleados, establecer procesos con lleva a implementar procedimientos formales para identificar y mitigar riesgos, lo que incluye crear tareas periódicas que aseguren el cumplimiento de los objetivos de gestión de riesgos, invertir en capacitación es proporcionar formación al personal para que comprendan la

importancia de la gestión de riesgos y estén preparados para enfrentar situaciones adversas, utilizar herramientas tecnológicas que faciliten la identificación y gestión de riesgos, permitiendo a las mypes operar de manera más eficiente en un entorno cambiante la adopción de estas prácticas no solo ayudará a las mypes a reducir riesgos, sino que también les permitirá aprovechar oportunidades en un mercado cada vez más competitivo y volátil.

Según la Universidad Latina de Costa Rica (2020) precisa que la gestión administrativa es esencial en una empresa, ya que actúa como la base para la ejecución y optimización de tareas que permiten alcanzar los objetivos establecidos, además de contribuir a la supervivencia y crecimiento de la organización. Esto se logra mediante la implementación de varios procesos fundamentales como la planificación, organización, dirección y control, pues que en estos procesos se definen los objetivos de la organización y proponen los métodos necesarios para lograrlos, estructuran y distribuyen de manera equitativa las tareas y recursos entre los integrantes de la empresa, asegurando que se utilicen adecuadamente para cumplir con las metas establecidas en el que implica supervisar y motivar a los empleados para que realicen las actividades que han sido planificadas. Concluye que la gestión administrativa se enfoca en la utilización eficiente de los recursos para que la empresa logre sus objetivos. Los responsables de esta gestión deben contar con el conocimiento adecuado para utilizar correctamente los recursos económicos, materiales y humanos, lo que es crucial para el éxito de la empresa.

Cordova (2012) señala que la gestión financiera es la ciencia de evaluar y decidir cómo se utilizan los recursos. Su objetivo principal es administrar los activos financieros, lo que implica obtenerlos, invertirlos y controlarlos. La gestión financiera se centra en conseguir un objetivo general a través de la adquisición, financiación y administración de los activos. Esto implica tomar decisiones sobre las necesidades de recursos financieros, incluyendo la planificación de las necesidades futuras, la evaluación de los recursos disponibles, la previsión de los recursos que se liberarán y el cálculo de las necesidades de financiación externa. Para que una empresa prospere, es fundamental que sus recursos financieros se gestionen de forma inteligente. Esto significa invertirlos en oportunidades de negocio que generen el mayor retorno posible, tanto en términos de ganancias como de valor para la empresa que le lleven a tomar decisiones acertadas, el empresario necesita información precisa y la capacidad de analizarla con profundidad. Para tomar decisiones acertadas, un empresario necesita tener acceso a información crucial como el cálculo de costos, la

determinación del precio de venta, el análisis del punto de equilibrio, el seguimiento del flujo de caja, la elaboración de presupuestos y la evaluación financiera. En conclusión estas decisiones implican definir el tamaño y la composición de los activos de la empresa, el nivel y la estructura de su financiamiento, y la política de distribución de beneficios que le corresponde. Azcona (2023) señala que la gestión financiera que es un proceso que implica la planificación, control y análisis de todas las actividades contables. Su objetivo principal es utilizar de manera óptima los recursos económicos disponibles para alcanzar los objetivos comerciales de la organización. Las empresas que no cuentan con una gestión financiera adecuada tendrán dificultades para determinar su situación financiera actual y prever sus ganancias futuras, lo que les dificulta planificar las actividades necesarias para su expansión. La gestión financiera es crucial para cualquier organización, sin importar su tamaño, ya que permite implementar soluciones contables efectivas ante diferentes problemas. Es un error pensar que solo las grandes empresas requieren este tipo de gestión; en realidad, es fundamental para fortalecer la estructura de cualquier entidad.

Para la presente investigación se ha tomado como caso de estudio a la empresa NEGOCIOS MEGAPEC E.I.R.L (Empresa Individual de Responsabilidad Limitada) identificada con Registro Único de Contribuyentes N° 20526244959, dicha empresa empezó sus actividades comerciales el 18 de octubre del 2019, siendo su domicilio fiscal en Mz. 219 Lote 01 Zona Industrial Antigua Piura-Piura-Piura; y su actividad principal la venta al por mayor de alimentos de primera necesidad como leche, arroz, azúcar, menestras, carnes, pescado y sus derivados, verduras y hortalizas, frutas, aceite y otras grasas comestibles, condimentos, huevos, etc y de bebidas agua, jugos, bebidas gasificadas y por ocasiones productos de acuerdo a la solicitud de las entidades gubernamentales. En la citada empresa se presentan problemas de falta de liquidez para poder afrontar deudas a corto plazo, tales como pago a los proveedores, acreedores, trabajadores y otros agentes involucrados en la gestión empresarial, situación que dificulta el cumplimiento de las obligaciones contractuales. Estos problemas que, se han venido suscitando en estos últimos 5 años hasta la actualidad, han sido ocasionados en gran medida por una deficiente planificación lo cual ha desencadenado problemas de liquidez, ya que en su momento, en los años de éxito para el negocio se debió crear un fondo de reserva para hacer frente a problemas a futuro. Por otro lado, el haber incurrido en impagos a sus proveedores y acreedores ha generado que hoy en día no se obtenga ningún apalancamiento financiero o crédito comercial y/u otorgamiento de mercadería a crédito. Ello aunado a una débil gestión de las cuentas por cobrar ha provocado

que perduren los problemas de falta de liquidez y por ende se reincida en incumplimiento de sus obligaciones, ocasionando retrasos en pagos de las cuotas de los préstamos generando anulación de contratos, cierre de crédito de sus proveedores. Si bien, el titular gerente ha tomado decisiones al respecto, siempre han sido de manera empírica que conllevan a solucionar únicamente de manera temporal los problemas en las entregas de productos con las entidades del estado con quienes esta empresa suscribe contratos dificultando el desempeño y el crecimiento de esta Mype. Ya que la liquidez es importante para que una empresa permanezca en el mercado, pueda invertir y lograr un crecimiento sostenible, es necesario realizar informes contables (estados financieros) que permitan sincerar la realidad económica y financiera y, de este modo, coadyuven a tomar las decisiones correctas y evitar la quiebra en un futuro, además de contar con herramientas de apoyo como el flujo de caja que le ayuden a llevar un control de sus ingresos y gastos y conocer su capacidad para pagar sus deudas, manejar sus recursos a corto plazo y la rapidez con la que su efectivo se mueve.

1.2 Formulación del problema

¿Cuál es el efecto del análisis de la liquidez en la gestión de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Negocios Megapec E.I.R.L-Chimbote 2024?

1.3 Objetivo general

Determinar el efecto del análisis de la liquidez en la gestión de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Negocios Megapec E.I.R.L-Chimbote 2024.

1.4 Objetivo específicos

- Describir la importancia del análisis de la liquidez y su efecto en la gestión de las microempresas del comercio del Perú.
- Describir la importancia del análisis de la liquidez y su efecto en la gestión de la microempresa Negocios Megapec E.I.R.L.
- Realizar un estudio comparativo del efecto del análisis de la liquidez en la gestión de las microempresas del Perú y la microempresa Negocios Megapec E.I.R.L.

1.5 Justificación

Teórica

Siempre las empresas de nuestro país y del mundo utilizan herramientas de apoyo y realizan el análisis a los documentos contables a fin de comprender sobre el rendimiento financiero de una organización, de este modo la presente investigación permite aportar como conocimiento y explicar cómo el análisis de la liquidez es necesario en la toma de decisiones empresariales por tener relación directa con la gestión de las medianas empresas para afrontar desafíos financieros a corto plazo especialmente en el sector comercio.

Practica

El presente trabajo de investigación se justifica porque sirve como referencia a tomar en cuenta para analizar la liquidez y su efecto en la gestión de las mypes en el caso de estudio y las demás del sector comercio con el fin de que les permita conocer cuál es su nivel de liquidez y la importancia para responder ante sus compromisos de pago a corto plazo. Asimismo puedan implementar algunas herramientas que le ayuden tener un nivel de liquidez favorable para la empresa como el flujo de caja.

Metodológica:

Porque en esta investigación se consiguió obtener los resultados después de la aplicación de la metodología de la investigación formativa, se inicia con identificar la problemática de la empresa en estudio, además se plantean objetivos para obtener los resultados se tiene que aplicar técnicas y procedimientos, teniendo en consideración investigaciones anteriores con las mismas variables de estudio.

II. Marco Teórico

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En la presente investigación se entiende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables.

Ariel (2023) en su tesis que lleva como título: riesgo de liquidez: estudio de caso de una pyme en Argentina cuyo objetivo general es el análisis del riesgo de liquidez en una organización de la economía real latinoamericana. Su metodología tipo cualitativa, de nivel descriptivo y de diseño no experimental. Los resultados evidenciaron que mediante el análisis al riesgo de liquidez nos proyecta a evaluar situaciones contingentes que puedan o no ocurrir en el futuro, pero que son necesarios tomarlos en cuenta como la inflación; donde la tasa de interés tienden a subir y por otro lado existe devaluación del efectivo, por considerarse un factor crítico en el éxito de las mypes, pues estos negocios son las más vulnerables a este tipo de riesgos, y no es por su deficiente gestión o por su menor capacidad estructural para afrontar aprietos de liquidez, sino por situaciones externas en el ámbito macroeconómico variables como tasa de interés, tipo de cambio, nivel de actividad y precio de los productos. Concluyó que, es necesario interpretar los indicadores externos de cada país, donde los indicadores: absoluto y relativo; el primero permite conocer cuánto se necesita de dinero para afrontar un problema y el segundo; entender la magnitud mostrando un escenario de posible ocurrencias en el futuro. El cálculo de los indicadores no es simple por su magnitud a nivel macro en el que interviene información de caja, bancos e inversiones a fin de determinar si las mypes puedan lograr su solvencia y permanencia en el mercado durante una época de crisis.

Berrio (2022) en su tesis titulada: gestión financiera y su incidencia en la liquidez de las empresas de diseño y construcción en el municipio de Maicao, la guajira planteó como objetivo general analizar la gestión financiera y su incidencia en la liquidez de las empresas del sector diseño y construcción del Municipio de Maicao, la guajira. Su metodología fue cuantitativo, descriptiva y transversal, no experimental y utilizó como técnica encuesta. Obtuvo como resultados que, los sistemas implementados no son los adecuados para generarle estabilidad y crecimiento a las empresas, además necesitan inyección de inversión para resolver sus necesidades debido a que el modelo que tiene en ventas no funciona como

para sostener a las empresas pues el nivel de morosidad de parte de los clientes es elevado que esto con lleva a que el empresario tenga un constante problema de flujo de caja y le genera preocupación en cómo lidiar con la solvencia de efectivo. Que las funciones desarrolladas por los directivos son ineficientes y que su conocimiento empírico en la gestión financiera tiene un efecto negativo llevando a muchas de ellas a que duren poco tiempo en el mercado por falta de liquidez. Si bien identifican el problema sin embargo no implementan un modelo de racionalidad limitada para dar solución a problemas del futuro, generando desconfianza perdiendo oportunidades que le ofrezca el mercado. Concluye que la gestión financiera en las empresas estudiadas no tiene un buen manejo de forma efectiva por su débil proceso en la organización, dirección y control financiero y que esto tiene un impacto en la liquidez empresarial acarrea a tener dificultades como deudas y en la captación de financiamiento, por lo que se debe realizar estimación en el stock, mantener un nivel de mercadería necesaria para abastecer los pedidos imprevistos, el crédito con sus proveedores se puede utilizar como un tipo de financiamiento, implementar estrategias, optimizar recursos y tomar las acciones disciplinarias que ayuden a mejorar el grado de liquidez, efectuar controles de manera continua para evaluar si los resultados se ajustan a lo planificado

Herrera (2022) en su tesis titulada: el riesgo de liquidez en la rentabilidad de las pymes del sector industrial manufacturero ubicados en la provincia de cotopaxi en el periodo 2020. Tuvo como objetivo general: Analizar los niveles de liquidez y su incidencia en la rentabilidad de las PYMES del sector industrial manufacturero de la provincia de Cotopaxi durante el período 2021. Su metodología fue cuantitativo, bibliografica-documental, descriptivo. Los resultados mostraron que la evaluación de la liquidez es fundamental para los inversionistas y analistas financieros, ya que les permite determinar la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Esta evaluación es esencial para comprender la rentabilidad general de la empresa y su capacidad para mantener su solvencia dentro de su sector. Para evaluar el rendimiento de las empresas se utiliza mediante indicadores y muchas veces junto a un análisis cualitativos con proyección en el tiempo, datos que apoyen a visualizar a la empresa a futuro, en donde invertir, como se van financiar, su liquidez, rentabilidad, flujo de caja, dicha información financiera provenientes de las áreas encargadas de planificación y presupuestos integran la contabilidad, sinceramiento de los ingresos, los gastos fijos y variables y la gestión de activos fijos que ayudan a garantizar y mostrar en tiempo real la situación financiera del negocio. Concluyo, que el nivel de liquidez

en las mypes de este sector ha sufrido variaciones, pero están sucediendo por la crisis sanitaria mundial, por lo que provocó el cierre de muchas pymes. Sin embargo, el nivel de liquidez ha ido mejorando con la mayor rotación de las ventas.

Andrade & Holguin (2020) en su tesis titulada: liquidez y solvencia y su incidencia en el estado de flujos de efectivo de la empresa COSMOSEG SEGURIDAD PRIVADA C. LTDA. Tuvo como objetivo general: Analizar la liquidez y solvencia y su incidencia en el Estado de Flujos de Efectivo de la empresa COSMOSEG SEGURIDAD PRIVADA C. LTDA. Su metodología fue de tipo mixto, nivel descriptivo, documental-correlacional. Los resultados manifestaron que no cuenta con el profesional competente para desarrollar actividades contables. Carece de un sistema de control interno adecuado esto se evidencia en la falta de medidas para prevenir modificaciones en los registros contables después de finalizar el ejercicio fiscal. Además, no se verifica que los asientos contables se registren en el periodo correcto, ni se realizan conciliaciones bancarias. Estas deficiencias, junto con la ausencia de políticas contables formales, impiden un manejo preciso de las cuentas y dificultan la comprensión del flujo de efectivo. La ausencia de un manual de políticas de crédito y cobranzas ha quedado reflejado en los resultados, ya que más de la mitad de los activos corrientes están pendientes de cobro. Por otro lado, la empresa tiene liquidez, pero no es completamente rentable, ya que las ganancias obtenidas se destinan íntegramente a cubrir costos y gastos. Concluyó que el registro erróneo de los movimientos financieros genera alteraciones en los EE.FF, dificultando la obtención de una imagen precisa de la situación económica de la empresa y dificultan la toma de decisiones financieras estratégicas debido a la ausencia de manuales en las áreas de contabilidad y cobranza.

2.1.1 Nacionales

Se entiende por antecedentes nacionales, a todo trabajo de investigación realizado en cualquier parte del Perú, menos en la ciudad de Piura.

Zegarra (2023) en su artículo de investigación titulado: influencia de la gestión de costos en la toma de decisiones en las MYPES. Cuyo objetivo general fue analizar la influencia de la gestión de costos en la toma de decisiones en las mypes constructoras de Lima Metropolitana. El método que utilizó fue cuantitativo, descriptivo-aplicado, diseño no experimental como instrumento utilizó cuestionario y técnica encuesta. Los resultados mostraron que la gestión de costos en el ámbito empresarial desarrolla un rol importante en

la toma de decisiones estratégicas, pues su enfoque se da en anticipar y prepararse para posibles cambios en la producción y el mercado y junto a un buen control estratégico se podrá verificar y mostrar cuan efectivo fue la planeación y gestión desarrollada por los agentes empresariales. El control estratégico evalúa el desempeño actual y ajusta las estrategias para conseguir metas a largo plazo. Este tipo de gestión no se limita a la contabilidad básica. Es un campo complejo que exige un conocimiento profundo de los distintos tipos de costos, habilidades analíticas para tomar decisiones informadas y estrategias proactivas para asegurar la eficiencia y la rentabilidad de las operaciones. Además, que es necesario contar con herramientas tecnológicas adecuadas, como también con una capacitación adecuada para optimizar su utilidad y eficacia en la toma de decisiones. Concluyó que la gestión de costos, la planificación y el control estratégico son variables fundamentales que inciden en la toma de decisiones.

Guevara (2022) en su tesis titulado: gestión contable y su relación con la liquidez en una empresa editorial de Lima Metropolitana, 2022. Su objetivo general fue determinar de qué manera la gestión contable se relaciona con la liquidez en una empresa editorial de lima metropolitana, 2022. Los resultados determinaron, que la gestión contable tiene relación directa con la liquidez. Sin embargo, existen algunos procedimientos que deben mejorar como políticas de cobranza, brindar capacitaciones al personal involucrado en ello; realizar gestiones de manera oportuna con las cobranzas vencidas, también el buen registro de las operaciones comerciales brinda información precisa a la alta dirección. Por otro lado, los ratios de liquidez son indicadores principales, mediante su aplicación y posterior análisis se puede conocer la capacidad de pago de la empresa frente a sus obligaciones de corto plazo. La gestión contable tiene relación con la morosidad y en la empresa en estudio se da en ocasiones, por lo que es necesario realizar un análisis previo antes de otorgar productos al crédito y de esta manera evitar pérdidas de efectivo en el futuro. Concluyó, que la gestión contable cumple un rol importante ya que la información obtenida a través de la contabilidad financiera resulta ser de mucha utilidad para el titular del negocio en la dirección, planificación, organización y toma de decisiones acertadas para lograr una administración de manera eficiente.

Argomedeo & Nureña (2023) en su tesis titulado: la gestión financiera y la liquidez en una empresa de transportes. Tuvo como objetivo general: determinar como se relaciona la gestion financiera y la liquidez en una empresa de transportes en Lima Metropolitana durante

los periodos 2018-2019. La metodología fue cuantitativo, descriptivo, no experimental. Los resultados determinaron que el no poder acreditar que la empresa tenga liquidez ante las instituciones financieras pues esto es consecuencia de su mala gestión en cobros, desconocimiento de métodos de financiamiento y de herramientas financieras. La implementación de herramientas financieras adecuadas ayudan a mejorar su operatividad y crecer de manera más efectiva, debiéndose ser practicado en toda empresa, puesto que permiten a los gerentes comprender e identificar la situación financiera real, la cual ayuda a evaluar alternativas de financiamiento. Sin embargo, aunque las ventas aumenten, si la empresa tarda en cobrar a sus clientes, es menos probable que ese dinero se convierta en efectivo rápidamente. Esto afecta la liquidez de la empresa, ya que no tendrá suficiente dinero disponible para sus operaciones cotidianas. Concluyó que un manejo financiero sólido genera mayor liquidez para las empresas. Por lo cual, es relevante que se cuente con personal capacitado que se encargue de evaluar las diferentes opciones entre ellos la falta de liquidez y poder establecer políticas que ayuden a corregir estas deficiencias empresariales. Asimismo, es fundamental utilizar indicadores y analizar los estados financieros para que la empresa pueda entender su situación económica y gestionar adecuadamente las herramientas financieras que le ayuden a tener una mayor liquidez.

López (2022) en su tesis titulada: planeamiento de mejora en las ventas y su efecto en la liquidez de microempresas comerciales, Lima 2021. Tuvo como objetivo general: Demostrar de qué manera el planeamiento de mejora en las ventas se relaciona con la liquidez de microempresas comerciales, Lima 2021. Su metodología fue enfoque cuantitativo, descriptivo y de diseño no experimental. Los resultados determinaron que la planificación es importante para asegurar el éxito del negocio, contribuye a que se desarrollen de manera óptima pues al haber establecido desde un inicio tácticas efectivas y asignado de manera correcta los recursos le va ayudar a conseguir los objetivos planteados y si la empresa vende más esto va incidir de manera positiva en la liquidez. Sin embargo, cuando los negocios no cuentan con una buena planificación en sus operaciones comerciales, enfrenta problemas como exceso de ventas al crédito que perjudican la liquidez, por el tiempo que conlleva la efectividad de su cobro; representando riesgo de perdidas, pues a lo largo se convierten en deudas incobrables y se ve interrumpido el flujo de caja. Además, para incrementar las ventas se debe contar con estrategias que ayuden a mantener la fidelización de los clientes y atraer muchos más; manteniendo un nivel de ventas favorable para la empresa. Por otra parte, la capacitación al personal constituye una de las estrategias efectivas en la planificación que

debe desarrollarse de manera continua. Se concluyó, que la planificación es un aliado importante para el incremento de ventas donde intervienen políticas o estrategias de ventas y de cobranza, conocimientos necesarios para su desarrollo, capacitación constante al personal y valoración de su trabajo mediante incentivos, son factores que influyen en la liquidez de la empresa.

España & Quiroz (2022) en su tesis titulada: gestión logística y la liquidez en las Mypes comercializadoras de pernos en Lima 2021. Tuvo como objetivo general: determinar en qué medida la gestión logística influye en la liquidez de las mypes comercializadoras de pernos en Lima 2021. La metodología fue nivel descriptivo, tipo cuantitativo y de diseño fue no experimental. Los resultados manifestaron que la gestión logística incide positivamente en la liquidez, en el capital de trabajo y en la rentabilidad pues favorece la reducción de costos, el incremento de ventas y la mejora de la satisfacción de los clientes de tal manera que conocer los movimientos de las mercancías, optimizar los recursos y procesos de la cadena de suministro, partiendo desde la materia prima hasta la entrega del producto garantiza la oportuna entrega de la mercadería reduciendo los costos y maximizando la eficiencia. Por otro lado, influye en la planificación, implementación y control; en este proceso participan el transporte, almacenamiento, embalaje, manejo de materiales y seguridad. Concluyó que la gestión logística desarrolla un rol crucial en las actividades comerciales desde la fabricación del producto hasta su comercialización, influye en la liquidez pues su implementación es necesaria para mantener una buena calidad del servicio con los clientes, analizar gastos y proporcionar una visión clara de las actividades involucradas en todo el proceso de venta, ahorrar en costos operativos y de combustible, además, también se relaciona de manera directa con la rotación de inventario lo que impulsa al éxito financiero de una empresa.

Mimbela & Rubio (2021) en su tesis titulada: el factoring y la mejora de la gestión financiera en la empresa Curtiembre Ecológica del Norte E.I.R.L., Trujillo, año 2020. Tuvo como objetivo general determinar en qué medida la aplicación del factoring contribuye en la gestión financiera de la empresa Curtiembre Ecológica del Norte E.I.R.L, Distrito Trujillo, año 2020. Su metodología fue descriptiva, cualitativa y no experimental. Los resultados evidenciaron que los sistemas de gestión son básicos. No tiene conocimiento del factoring y no se encuentran capacitados para su implementación con una herramienta de financiación. La empresa en estudio tiene problemas económicos de efectivo y liquidez y el factoring

(cobro adelantado de facturas) surge como alternativa de financiamiento a corto plazo que les proporciona liquidez inmediata y les ayuda a mejorar su flujo de caja. La gestión de las cuentas por cobrar no tiene suficiente influencia sobre los clientes más importantes para determinar la frecuencia de pago, esto se refleja en que el plazo para cobrar las facturas lo realiza según las condiciones individuales de cada cliente, en lugar de una política general, debido a la ausencia de un puesto específico dedicado al seguimiento continuo de las cuentas por cobrar, la empresa no lleva un registro ni documenta los plazos promedio de pago. Siempre actúa en base a la buena reputación de sus clientes, no suele solicitar información adicional para verificar su solvencia. Esta práctica, aunque común con clientes habituales, limita la capacidad de la empresa para establecer plazos máximos de pago. Aunque se estima que el plazo promedio es de dos meses, la falta de una política formal deja esta decisión sin un marco definido. Concluyó que el factoring surge como un mecanismo de financiamiento a corto plazo en el que una entidad financiera adelanta los pagos que se le deben a un negocio, ya que la empresa logra convertir sus ventas a crédito en transacciones de efectivo inmediato, lo que significa que obtiene liquidez de manera rápida.

2.1.3. Regional

Se entiende por antecedentes regionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en la Región de Piura.

Huashuayo (2024) en su tesis titulado: control interno y su influencia en la liquidez de la empresa A&A Constructores Consultores e Inmobiliaria EIRL, Piura 2021. Tuvo como objetivo general determinar la influencia del control interno en la liquidez de la empresa A&A Constructores Consultores e Inmobiliaria EIRL, Piura 2021. Su metodología fue cuantitativa, descriptivo y diseño no experimental correlacional. Los resultados mostraron que la empresa estudiada no tiene un control en las tareas que ejecuta tampoco en las estrategias implementadas. Enfrenta problemas de liquidez causados por una mala administración y gestión de cuentas por cobrar, ya que depende en gran medida de que sus cuentas por cobrar se conviertan rápidamente en efectivo afectando su capacidad de cumplir con sus pagos a tiempo. Concluyó que existe una relación positiva entre el control interno y la liquidez de un negocio. Asimismo, es importante la implementación de un control interno efectivo aplicable sin importar el tamaño o tipo de negocio es crucial para optimizar los recursos de la empresa y facilitar el cumplimiento de sus objetivos financieros, fortalecer a la organización, prevenir pérdidas de recursos, mejorar la ética, asegurar reportes precisos y

aumentar la confianza en los acreedores. Por otro lado, es necesario encontrar un equilibrio adecuado en la gestión de las cuentas por cobrar para garantizar la liquidez necesaria y poder cumplir con los compromisos financieros de manera oportuna.

Ruiz (2023) en su tesis titulado: el retorno de inversión y liquidez de una empresa de marketing digital, Piura-2023 cuyo objetivo general: determinar la incidencia del retorno de inversión sobre la liquidez de una empresa marketing digital, Piura-2023. Su metodología fue cuantitativo, descriptivo y diseño no experimental. Obtuvo como resultados que la liquidez se encuentra ligada de manera directa con el retorno de inversiones dado que la empresa al contar con los suficientes activos puede realizar inversiones y aprovechar oportunidades, es decir una gestión sobre sus activos y pasivos con el objetivo de optimizar su rentabilidad y lograr que sus activos se conviertan en efectivo a fin de favorecer la liquidez del negocio. Además es importante realizar una adecuada administración de sus activos para hacer frente a sus compromisos financieros de manera inmediata y lograr mantener un equilibrio con el retorno de inversión esperado reflejando que la empresa financieramente sea saludable por la eficacia de sus inversiones con beneficios a largo plazo y lograr un equilibrio entre la liquidez y rentabilidad evitando a no excederse con el financiamiento de terceros. precisa que, el que una empresa tenga alta liquidez no garantiza que tenga un alto ROI por lo que demanda de realizar inversiones eficientes y rentables para generar un retorno favorable para el negocio. Concluye que si existe un efecto entre el retorno de la inversión y la liquidez de la empresa resultado de una buena gestión de activos y pasivos, la prueba acida es decir el retorno de la inversión y la liquidez severa permite conocer la facilidad y capacidad que tiene una empresa para responder a sus deudas en el corto y mediano plazo. Por otro lado, el resultado entre el retorno de inversión y el capital de trabajo se da en consecuencia a una eficiente administracion financiera, resultado de la planificación y el monitoreo constante.

Navarro & Pingo (2023) en su tesis titulado: efectivo y equivalente de efectivo y su influencia en la liquidez de Negocios y Transportes Lizmar EIRL, Piura 2018-2022. Su objetivo general fue determinar el efectivo y equivalente de efectivo y su influencia con la liquidez de Negocios y Transportes Lizmar EIRL, Piura 2018–2022. La metodología es cuantitativo, descriptivo y con diseño no experimental. Encontró los siguientes resultados tiene un buen control de efectivo por ende cuenta con liquidez favoreciéndole resolver sus gastos con mayor facilidad y permitiéndole concretar nuevas oportunidades de crecimiento,

el tener un control en caja ha sido uno de los aliados favorables para esta Mype, le ha ayudado a saber con cuánto dinero disponible cuenta y distribuir a cada área de acuerdo a sus necesidades; conjuntamente con los arqueos inopinados a fin de detectar errores que perjudiquen la liquidez. Además, el conocimiento de políticas y promover para que se cumplan, ha sido de mucha relevancia pues ayuda a la reducción de pérdidas y tomar las decisiones correctas, en la rotación de caja y bancos es beneficioso y tener una gestión de efectivo le permite mantenerse firme en sus objetivos y evita incurrir en gastos innecesarios. Concluye que el efectivo y equivalente de efectivo, el control de caja y el cumplimiento de políticas así como la rotación de caja y bancos inciden de manera relevante en la liquidez, que su participación es de manera conjunta e integrada y acompañado de una buena administración y supervisión son determinantes para que un negocio sea solvente.

Guerrero & Cruz (2023) en su tesis titulada: análisis de la gestión empresarial del emprendimiento femenino en tiempo de pandemia COVID-19 en la región Piura. Tuvo como objetivo general analizar la gestión empresarial del emprendimiento femenino en tiempo de pandemia COVID-19 en la región Piura. La metodología fue cuantitativa, transversal, descriptiva, como instrumento el cuestionario y técnica la encuesta. Los resultados mostraron que la gestión empresarial ejercida por este sector de la población presentan serios problemas como el difícil acceso al financiamiento externo, no hay un manejo financiero de los ingresos y costos, sin un sistema para controlar el dinero que entra y sale, es imposible tener un orden y claridad sobre el flujo de caja y la rentabilidad de la empresa. No planifican sus actividades con proyección a largo lo cual les es difícil anticiparse a los cambios del mercado y adaptarse a nuevas oportunidades o desafíos. No tienen implementado estrategias de marketing digital que les ayude a incrementar sus ventas y aumentar la visibilidad de los productos que ofrecen, estos; se ha agudizado con la llegada la crisis sanitaria haciendo que muchas de estos negocios no logren mantenerse en el mercado. Concluyó que es importante contar con procesos de planificación a largo plazo para tener una visión estratégica del negocio, la combinación de técnicas de marketing tradicional con estrategias digitales es la clave para este mercado actual. Por otro lado, un manejo financiero efectivo es esencial para lograr el éxito. Si no se tiene un control adecuado sobre los ingresos y costos, la empresa puede enfrentar problemas financieros serios, como la insolvencia.

Nima (2023) en su tesis que lleva como título: implementación de un sistema de control interno para la gestión de inventarios en Vidriería San Lorenzo E.I.R.L. Tuvo como objetivo

general implementar un sistema de control basado en la oficialización de los flujogramas para el área de almacén. Su metodología fue cualitativa, descriptiva y transversal. Obtuvo los siguientes resultados que la empresa enfrentaba problemas de desorden en el almacén y un manejo ineficiente de existencias, lo que generaba discrepancias entre los registros contables y la realidad, no estaba llevando a cabo ninguna evaluación de los posibles riesgos que podrían surgir debido a una inadecuada gestión de inventarios. Esto se evidenciaba en situaciones donde no se podía concretar la venta de un producto, ya que no se tenía claridad sobre el stock real disponible, lo que dificultaba al vendedor confirmar al cliente la existencia del artículo en las cantidades requeridas, pues el problema principal radicaba en la falta de espacio en el almacén, donde solo deberían almacenarse los productos con mayor rotación. Sin embargo, debido a la mala gestión de inventarios, había una discrepancia entre lo que se registraba en el kardex y lo que realmente había en el almacén. Además, había un exceso de productos de lento movimiento, resultado de una gestión deficiente de las compras y una inadecuada distribución y almacenamiento, lo que también provocaba el deterioro de los mismos. Concluye que la implementación del sistema de control interno ha demostrado ser fundamental para la organización y gestión de inventarios en Vidriería San Lorenzo E.I.R.L. Los cambios realizados no solo optimizaron los recursos, sino que también mejoraron la precisión de la información contable, lo que es crucial para la sostenibilidad y crecimiento de la empresa en el futuro.

Leon (2020) en su tesis titulado: gestión financiera en las MYPES del sector servicios y su relación con el crecimiento empresarial en épocas de crisis - Distrito Sullana 2020. Tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre la gestión financiera y el crecimiento empresarial de las MYPES del sector servicios en época de crisis, Sullana 2020; fue tipo cuantitativo, diseño correlacional-no experimental. Los resultados mostraron: La gestión financiera se relaciona con el crecimiento de las mypes así también las finanzas operativas reflejan que los dueños de estos negocios no pueden realizar inversiones a largo plazo por no contar un nivel de liquidez necesaria, además no disponen de tener implementado una buena gestión financiera que en consecuencia no les permite invertir para extender su negocio por lo que se ve reflejado en la baja demanda de sus productos y por ende lleva a perder la preferencia de la clientela. Además las mypes estudiadas no califican para obtener oportunidad en la financiación debido a su débil capacidad en liquidez que no les ayuda a responder con sus compromisos, por lo general trabajan con capital propio pues les es dificultoso solicitar un crédito bancario por las altas tasas de interés o el trámite

burocrático que por solicitan las entidades financieras, asociado a que las mypes de este sector representan un alto índice de informalidad. Siendo este último el más perjudicial para cualquier negocio. Por otro lado, con respecto a la productividad se vieron afectados en la época de la emergencia sanitaria y muchas de estas mypes se vieron obligados a cerrar de manera temporal. Concluyo que, la gestión financiera tiene relación directa con el crecimiento de las mypes así también las finanzas operativas reflejan que los dueños de estos negocios no pueden realizar inversiones a largo plazo por no contar un nivel de liquidez necesaria, además no disponen de tener implementado una buena gestión financiera que en consecuencia no les permite invertir para extender su negocio por lo que se ve reflejado en la baja demanda de sus productos y por ende lleva a perder la preferencia de la clientela.

2.2 Bases teòricas

2.2.1 Teorías de la Liquidez

Para el estudio de la liquidez usamos la Teoría del Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE) que fue desarrollada por Richard D. Gitman. Esta teoría se utiliza para medir la eficiencia de una empresa en la gestión de su capital de trabajo y su liquidez. El CCE se refiere al tiempo que transcurre desde que una empresa invierte en inventarios hasta que recibe el efectivo de las ventas de esos inventarios. Se calcula sumando los días de inventario pendiente de venta, los días de cuentas por cobrar, y restando los días de cuentas por pagar. El resultado indica cuántos días, en promedio, el efectivo está comprometido en el ciclo operativo de la empresa. Esta métrica es esencial en el análisis de la liquidez, ya que un ciclo más corto significa que la empresa recupera su inversión en efectivo más rápidamente, lo que mejora su capacidad para cumplir con obligaciones a corto plazo. En cambio, un ciclo largo podría indicar problemas de liquidez, ya que el efectivo está atado por más tiempo en inventarios o cuentas por cobrar. (Gitman & Zutter, 2012)

La Teoría de la Preferencia por la Liquidez fue desarrollada por el economista británico John Maynard Keynes en su obra "The General Theory of Employment, Interest, and Money", publicada en 1936. Según esta teoría, los individuos y las empresas prefieren mantener su riqueza en forma líquida, es decir, en efectivo o en activos fácilmente convertibles en efectivo) debido a la incertidumbre sobre el futuro, la necesidad de realizar transacciones, y la especulación sobre las tasas de interés futuras. La liquidez ofrece seguridad y flexibilidad, lo que lleva a una demanda de dinero que varía en función de las tasas de interés: cuando las tasas de interés son bajas, la preferencia por la liquidez aumenta, ya que los individuos

prefieren mantener el dinero en lugar de invertirlo en activos de bajo rendimiento. En el análisis de la liquidez, esta teoría es relevante porque ayuda a explicar por qué las empresas y los individuos pueden optar por mantener altos niveles de efectivo o equivalentes en lugar de invertirlos en activos menos líquidos. Entender esta preferencia permite a los analistas financieros evaluar el comportamiento de la liquidez en diferentes escenarios económicos y prever cómo las decisiones de inversión pueden ser influenciadas por las expectativas sobre las tasas de interés y la estabilidad económica. (Keynes, 1936)

2.2.1.1 El análisis de la Liquidez

El análisis de la liquidez es un proceso esencial en la gestión financiera que permite evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo utilizando sus activos líquidos; este análisis se centra en medir la relación entre los activos líquidos como el efectivo y las cuentas por cobrar y las obligaciones corrientes como las cuentas por pagar. Uno de los métodos más comunes para llevar a cabo este análisis es a través de la utilización de ratios financieros, como el ratio corriente y el ratio rápido. El ratio corriente se calcula dividiendo los activos corrientes entre los pasivos corrientes, y ofrece una indicación general de la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo. Por otro lado, el ratio rápido excluye los inventarios de los activos corrientes para proporcionar una medida más estricta de la liquidez. (Ross et al., 2010). El análisis de la liquidez es crucial porque permite a las empresas y a sus gestores identificar posibles problemas financieros antes de que se conviertan en crisis. Una adecuada gestión de la liquidez asegura que la empresa puede operar de manera continua y cumplir con sus obligaciones, lo que es vital para mantener la confianza de los acreedores y proveedores. Además, los inversores y analistas también utilizan este análisis para evaluar el riesgo financiero asociado con la empresa, lo que puede influir en sus decisiones de inversión. En la práctica, el análisis de la liquidez se utiliza para la toma de decisiones estratégicas, como la planificación de la gestión del efectivo, la optimización del ciclo de conversión de efectivo, y la negociación de condiciones de pago con proveedores y acreedores. Además, se emplea en la evaluación del impacto de las decisiones financieras a largo plazo en la posición de liquidez de la empresa. (Romero et al., 2023).

2.2.1.2 Medición de la liquidez

Herrera et al., (2016) precisa que la medición de la liquidez se refiere a la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, utilizando sus activos más líquidos. Esta medición es crucial porque permite evaluar la solvencia de la empresa y su capacidad para enfrentar contingencias financieras sin necesidad de recurrir a financiamiento externo. Existen varios indicadores clave utilizados para medir la liquidez, entre ellos el ratio de liquidez corriente (activos corrientes/pasivos corrientes) y el ratio de prueba ácida (activos corrientes menos inventarios/pasivos corrientes). Estos indicadores permiten a los analistas financieros y a los gerentes de empresas evaluar si la empresa posee suficientes recursos líquidos para cubrir sus deudas inmediatas. Además, el ciclo de conversión de efectivo se utiliza para entender la eficiencia con la que la empresa convierte sus recursos en efectivo, proporcionando una visión más completa del manejo de la liquidez. (Haro et al., 2023) precisa que la correcta interpretación de estos indicadores es fundamental para tomar decisiones financieras que aseguren la estabilidad operativa y financiera de la empresa en el corto plazo; existen varios métodos y ratios utilizados para medir la liquidez de una empresa: Ratio de Liquidez Corriente: Este ratio se calcula dividiendo los activos corrientes entre los pasivos corrientes. Un ratio superior a 1 indica que la empresa tiene más activos que pasivos a corto plazo, lo que sugiere una buena liquidez. Ratio de Prueba Ácida: Similar al ratio de liquidez corriente, pero excluye los inventarios de los activos corrientes.

2.2.1.3 Flujo de caja

El flujo de caja es un indicador financiero que refleja las entradas y salidas de efectivo en una empresa durante un período específico, es esencial para la supervivencia de las microempresas, ya que asegura su continuidad operativa independiente del tamaño de la empresa, deben adoptar el flujo de caja como una herramienta esencial. Esta permite obtener un mejor entendimiento de la viabilidad organizacional a largo plazo y facilita un control más preciso de las utilidades anuales. Dicha información es crucial para la toma de decisiones estratégicas que impulsen el crecimiento de la empresa. En la gestión del efectivo, es fundamental identificar las mejores opciones para un control eficaz que permita a los directivos evaluar el rendimiento de sus negocios. En este contexto, el control sobre la disponibilidad de efectivo o flujo de caja es crucial. (Torres et al., 2024). Este indicador es esencial para evaluar la capacidad de la empresa para generar efectivo suficiente para cumplir con sus obligaciones operativas, financieras y de inversión. El flujo de caja se divide en tres categorías principales: operativo, de inversión y de financiamiento. El flujo de caja

operativo se refiere al efectivo generado por las actividades comerciales principales de la empresa. No obstante, las decisiones financieras recaen en sus directores, quienes, sin la formación óptima, deben emplear su liderazgo y habilidades para gestionar el flujo de caja. Esta situación lleva a muchas de estas empresas, especialmente las nuevas, a depender de recursos propios, familiares o crédito informal, mientras que pocas recurren a financiación externa. El manejo financiero operativo suele ser empírico e improvisado, lo que contribuye a la falta de sostenibilidad en el mercado y al elevado riesgo de fracaso, destacando la importancia de una adecuada gestión del flujo de caja para su estabilidad. (Martínez et al., 2022). El flujo de caja de inversión comprende las entradas y salidas de efectivo relacionadas con la compra y venta de activos a largo plazo. Finalmente, el flujo de caja de financiamiento incluye las operaciones relacionadas con la obtención o devolución de financiamiento, como préstamos y emisión de acciones. La correcta gestión y análisis del flujo de caja es fundamental para las empresas, ya que les permite prever problemas de liquidez, planificar inversiones y asegurar la sostenibilidad financiera a largo plazo. A continuación, se presentan algunos puntos clave sobre la importancia del flujo de caja en la gestión empresarial (Cássola et al., 2024).

2.2.1.4 Ciclo de conversión del efectivo

El Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE) es un indicador clave en la gestión financiera de las empresas, utilizado para medir la eficiencia con la que una empresa convierte sus inversiones en inventario y otros recursos en flujos de efectivo. Este ciclo comprende tres componentes principales: el periodo de inventario, el periodo de cuentas por cobrar y el periodo de cuentas por pagar. El CCE se calcula como la suma del periodo de inventario y el periodo de cuentas por cobrar, menos el periodo de cuentas por pagar. En términos prácticos, cuanto más corto es el CCE, menos tiempo necesita una empresa para recuperar su inversión en efectivo, lo cual es esencial para mantener la liquidez y la estabilidad financiera. (Díaz & Ramón, 2021). El ciclo de conversión del efectivo es una métrica financiera clave que mide el tiempo que tarda una empresa en convertir sus inversiones en efectivo a través de sus operaciones. Consiste en tres componentes principales: Periodo de cobro: Tiempo promedio que tarda la empresa en cobrar sus ventas a crédito. Periodo de inventario: Tiempo promedio que los productos permanecen en inventario antes de ser vendidos. Periodo de pago: Tiempo promedio que tarda la empresa en pagar a sus proveedores. La evaluación de la empresa sugiere varios ejes clave para optimizar el ciclo

de conversión de efectivo: reducir el periodo de conversión de inventario mediante la eliminación de pedidos innecesarios; agilizar la llegada de mercancía gestionando mejor los tiempos de reposición; aumentar la velocidad de ventas colaborando con el área comercial en promociones y créditos; acortar el periodo de cobranza motivando pagos puntuales con descuentos y estrategias de cobranza segmentada; mantener relaciones sólidas con clientes a través de productos de calidad y buen servicio post-venta; y extender el plazo de cuentas por pagar mediante negociaciones con proveedores sin comprometer la reputación financiera. Implementar estas medidas para mejorar tanto los flujos de efectivo como los resultados operativos de la empresa. (Gomez, 2019).

2.2.1.5. Gestión de la cartera de cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

Guarderas & Concha (2022) señala que la gestión de la cartera de cuentas por cobrar y cuentas por pagar es fundamental para la liquidez y la salud financiera de una empresa. La cartera de cuentas por cobrar se refiere al conjunto de deudas que los clientes deben a la empresa por ventas realizadas a crédito. Una gestión eficiente implica políticas claras de crédito, una evaluación constante de la solvencia de los clientes y un seguimiento riguroso para garantizar la pronta recuperación de estos fondos, lo cual es vital para mantener un flujo de caja positivo. Por otro lado, la cartera de cuentas por pagar comprende las obligaciones de la empresa hacia sus proveedores por bienes y servicios adquiridos. La administración eficaz de estas cuentas busca optimizar los plazos de pago para aprovechar descuentos por pronto pago sin comprometer la liquidez de la empresa. Esta estrategia permite equilibrar la disponibilidad de efectivo y las obligaciones financieras, minimizando costos y evitando problemas de flujo de caja. La importancia de estas gestiones radica en su impacto directo en el ciclo de conversión de efectivo de la empresa. Según Rodríguez (2024) señala que el CCE es un ciclo corto indica que la empresa puede convertir sus productos en efectivo rápidamente, mientras que un ciclo largo puede señalar problemas en la recuperación de cuentas por cobrar o en la gestión de las cuentas por pagar. Asegurar una gestión eficiente del crédito en las empresas para mantener la liquidez y asegurar el flujo de caja; donde se establezcan estrategias como la realización de un análisis exhaustivo de la solvencia de los clientes, la implementación de políticas claras de crédito y cobranza, y el uso de tecnología para optimizar los procesos de seguimiento y cobro. Estas estrategias ayudan a minimizar el riesgo de incobrabilidad, mejorar la liquidez y garantizar un flujo de caja continuo, permitiendo a las empresas tomar decisiones financieras más informadas y sostenibles.

2.2.2 Teorías de la gestión empresarial

La Teoría Clásica de la Administración es una de las corrientes más importantes y tradicionales en la administración, desarrollada a principios del siglo XX por el ingeniero francés Henri Fayol. Esta teoría se enfoca en la estructura organizacional y la eficiencia administrativa, proponiendo que las organizaciones deben ser vistas y gestionadas como un todo. Fayol identificó 14 principios fundamentales de la administración, tales como la división del trabajo, la autoridad, la disciplina, la unidad de mando y la centralización, que son esenciales para el funcionamiento eficaz de una organización. Fayol (1916). La teoría sostiene que una administración eficaz requiere una estructura organizacional clara y una jerarquía bien definida para facilitar la coordinación y el control de las actividades empresariales. Uno de los elementos clave de esta teoría es la división del trabajo, que implica que las tareas deben ser distribuidas entre diferentes individuos para aumentar la eficiencia y especialización. Además, Fayol argumentó que la unidad de mando es crucial, lo que significa que cada empleado debe recibir órdenes de un solo superior para evitar confusión y conflictos de autoridad. Podemos afirmar la Teoría Clásica de la Administración ha tenido un impacto significativo en la manera en que las organizaciones son estructuradas y gestionadas, y sus principios siguen siendo relevantes en la administración moderna. Sin embargo, también ha sido criticada por su enfoque rígido y mecanicista que no siempre toma en cuenta las dinámicas humanas y sociales dentro de las organizaciones. Wren (2005) señala que la Teoría del Comportamiento Organizacional se enfoca en el estudio de cómo los individuos y grupos actúan dentro de las organizaciones y cómo estas interacciones afectan el rendimiento y la efectividad organizacional. Esta teoría surge como una respuesta a la necesidad de comprender y predecir el comportamiento humano en un entorno laboral, integrando conocimientos de psicología, sociología y otras disciplinas afines. Según Chiavenato (2021) precisa que el comportamiento organizacional aborda aspectos como la motivación, la toma de decisiones, la comunicación, la cultura organizacional, y el liderazgo. Uno de los aspectos centrales de esta teoría es la idea de que el comportamiento de los empleados no solo está influenciado por factores individuales como la personalidad y las habilidades, sino también por la estructura organizacional, la cultura, y las prácticas de gestión. Asimismo, se señala que el comportamiento de las organizaciones proporciona un marco teórico para analizar cómo las personas actúan y se comportan en entornos laborales, permitiendo a los gerentes diseñar intervenciones que mejoren la eficiencia y la satisfacción en el trabajo. La teoría también pone énfasis en la importancia del clima organizacional y

cómo este puede impactar tanto el bienestar de los empleados como el desempeño de la organización en su conjunto.

2.2.2.1 Planeación

La planeación consiste en el proceso de establecer metas, definir estrategias y desarrollar planes para coordinar actividades en una organización. Este proceso es esencial para proporcionar dirección y enfoque, permitiendo que las organizaciones identifiquen sus objetivos a largo plazo y determinen los recursos y acciones necesarios para alcanzarlos. La planeación implica no solo la determinación de los objetivos organizacionales, sino también la anticipación de las condiciones futuras, la asignación de recursos y la creación de planes de contingencia para mitigar posibles riesgos. Asimismo, la planeación contribuye a la reducción de la incertidumbre, ya que permite a los gerentes prever posibles desafíos y oportunidades en el entorno, lo que facilita una toma de decisiones más informada y efectiva. Munch (2020). En este sentido, la planeación es un proceso dinámico y continuo que se adapta a los cambios en el entorno interno y externo de la organización. Este principio no solo guía las actividades diarias, sino que también establece la base para otras funciones administrativas, como la organización, dirección y control, asegurando así la coherencia y alineación de los esfuerzos organizacionales hacia los objetivos establecidos, siendo clave para anticipar cambios y preparar a la empresa para el futuro, facilitando una mejor toma de decisiones. Su importancia radica en que proporciona dirección y coherencia en las acciones, permite el uso óptimo de recursos y minimiza el riesgo al enfrentar incertidumbres. De este modo, la planeación es esencial para alcanzar los objetivos organizacionales de manera efectiva y competitiva. (Koontz et al., 2013).

2.2.2.2 Organización

Según Koontz et al., (20213) precisa que la organización es un proceso clave en el que se estructuran y coordinan los recursos de una empresa, tanto humanos como materiales, para lograr de manera eficiente los objetivos previamente establecidos. Este proceso implica dividir el trabajo, asignar responsabilidades y diseñar un sistema jerárquico claro que facilite la comunicación y la cooperación dentro de la empresa. La importancia de la organización radica en su capacidad para crear un entorno ordenado y coherente, donde cada miembro del equipo comprende sus funciones y contribuye al logro de las metas generales. Además, una buena organización permite optimizar el uso de los recursos, aumentar la eficiencia operativa

y mejorar la capacidad de respuesta ante cambios o desafíos externos, lo que en última instancia contribuye a la efectividad y éxito de la organización en su conjunto. Por otro lado, Chiavenato (2021) precisa que la organización establece una estructura formal que define roles, responsabilidades y jerarquías, lo que facilita el flujo de información y la cooperación entre las distintas partes de la empresa. Su importancia radica en que permite a las organizaciones funcionar de manera ordenada, adaptarse a los cambios del entorno y optimizar los recursos para mejorar el rendimiento y alcanzar sus metas con éxito. Además, la organización no es un proceso estático, sino dinámico, lo que significa que debe adaptarse a las demandas cambiantes del entorno interno y externo. Esta adaptabilidad es crucial para mantener la efectividad operativa y estratégica en un entorno competitivo. La estructura organizacional, que incluye la jerarquía, la división del trabajo y los mecanismos de coordinación debe diseñarse cuidadosamente para reflejar las estrategias de la organización y permitir una gestión eficiente de los recursos (Daft, 2011).

2.2.2.3 Dirección

La dirección es un principio de la administración que se centra en guiar y motivar a los miembros de una organización para que cumplan con sus roles y responsabilidades de manera efectiva, con el objetivo de alcanzar las metas organizacionales. Este principio abarca la toma de decisiones, la comunicación, la motivación y el liderazgo. La dirección es el proceso de influir en las personas para que contribuyan al logro de los objetivos organizacionales, utilizando el poder de la comunicación y la motivación para alinear los esfuerzos individuales con los objetivos comunes. (Koontz et al., 2013) destacan que la dirección implica la supervisión de las actividades de los empleados, la evaluación de su desempeño y la provisión de retroalimentación para mejorar continuamente la productividad y la satisfacción laboral. La dirección también incluye la toma de decisiones clave que afectan el rumbo de la organización, asegurando que los recursos humanos estén alineados con las estrategias corporativas. Además, un liderazgo efectivo dentro del proceso de dirección es esencial para inspirar y movilizar a los empleados, creando un ambiente de trabajo positivo y orientado a resultados (Chiavenato, 2021). Por otro lado, Daft (2011) señala que la dirección requiere de habilidades interpersonales y de comunicación para manejar conflictos, negociar y facilitar la cooperación entre los miembros de la organización. Estas habilidades son fundamentales para crear un entorno de trabajo cohesionado y

productivo, donde los empleados estén comprometidos y motivados a contribuir a los objetivos organizacionales.

2.2.2.4 Control

El control es un principio esencial de la administración que se enfoca en la evaluación y monitoreo continuo de las actividades organizacionales para asegurar que los objetivos se estén cumpliendo de acuerdo con los planes establecidos. Este proceso implica la medición del desempeño real, la comparación de este con los estándares predefinidos, y la implementación de acciones correctivas cuando sea necesario para alinear los resultados con los objetivos deseados. Según Robbins & Judge (2022) el control no solo garantiza que las actividades se desarrollen según lo planificado, sino que también proporciona retroalimentación valiosa para ajustar estrategias y mejorar la eficiencia operativa. Según Koontz et al. (2013) destacan que el control es un proceso dinámico y continuo, lo que significa que debe adaptarse a las circunstancias cambiantes tanto internas como externas. Este principio abarca diversas etapas, incluyendo la fijación de estándares, la medición del rendimiento, la comparación del rendimiento real con los estándares, y la corrección de desviaciones. Además, el control es fundamental para la toma de decisiones informadas, ya que permite a los gerentes identificar áreas problemáticas y tomar medidas para mejorarlas antes de que se conviertan en crisis. Por otro lado, Daft (2011) enfatiza que el control efectivo no solo se centra en la corrección de errores, sino que también busca la mejora continua, promoviendo una cultura organizacional orientada hacia la calidad y la excelencia. Este enfoque proactivo del control facilita el logro de los objetivos a largo plazo y asegura que la organización se mantenga competitiva en un entorno dinámico.

2.2.2.5 Toma de decisiones

La toma de decisiones en las MYPES es un proceso crucial que impacta directamente en la gestión y sostenibilidad de estas organizaciones. En el contexto de las MYPES, las decisiones suelen ser tomadas por los propietarios o gerentes con un enfoque práctico y basado en la experiencia, debido a la estructura más informal y la menor disponibilidad de recursos en comparación con las grandes empresas. La toma de decisiones en las MYPES implica una alta dosis de flexibilidad y adaptabilidad, ya que estos negocios enfrentan un entorno cambiante y, a menudo, incierto. Las decisiones se basan en información limitada, lo que requiere que los propietarios utilicen su conocimiento del mercado y experiencia

personal para hacer juicios rápidos y efectivos (Pereira, 2019). Además, debido a la limitada capacidad de análisis formal y la falta de sistemas sofisticados de soporte a la decisión, la intuición y la experiencia juegan un papel fundamental en el proceso. Según Lalaleo & Martínez (2022) señala que las decisiones en las empresas deben ser rápidas y eficientes, ya que estas empresas suelen operar en mercados altamente competitivos y necesitan responder de manera ágil a los cambios del entorno. Esto puede significar la implementación de soluciones innovadoras y la adopción de estrategias flexibles que permitan a las empresas mantenerse competitivas y adaptarse a nuevas oportunidades o desafíos. Además, Daft (2011) señala que el proceso de toma de decisiones en las empresas a menudo involucra una participación directa de los empleados, lo que puede mejorar la calidad de las decisiones al incorporar diversas perspectivas y experiencias. Sin embargo, este enfoque participativo también puede ser un desafío debido a la necesidad de equilibrar las opiniones y coordinar diferentes puntos de vista dentro de una estructura organizacional menos formal.

2.2.2.6 Políticas de gestión administrativa

Las políticas de gestión administrativa son directrices o normas que establecen el marco para la toma de decisiones y la ejecución de actividades dentro de una organización. Estas políticas son fundamentales para asegurar la eficiencia y efectividad en la administración de recursos, la coordinación de actividades y el logro de objetivos organizacionales. Las políticas de gestión administrativa proporcionan un marco de referencia para la toma de decisiones y el comportamiento organizacional. Según Robbins y Judge (2022), las políticas ayudan a estandarizar procedimientos y asegurar que las decisiones sean consistentes con los objetivos de la organización. Esto contribuye a una administración más coherente y eficiente, facilitando la alineación de esfuerzos y recursos hacia metas comunes. El diseño de políticas de gestión administrativa implica la identificación de necesidades organizacionales y la formulación de directrices que aborden esas necesidades. Las políticas deben ser claras, comprensibles y alineadas con los objetivos estratégicos de la organización. Según Daft (2011), la implementación efectiva de estas políticas requiere una comunicación clara y la formación adecuada del personal para asegurar que todos los miembros de la organización comprendan y sigan las directrices establecidas. La evaluación continua es crucial para asegurar que las políticas de gestión administrativa sigan siendo relevantes y efectivas. Las organizaciones deben revisar periódicamente sus políticas para adaptarse a

cambios en el entorno interno y externo. Esto permite realizar ajustes necesarios para mejorar el desempeño organizacional y enfrentar nuevos desafíos (Jones & George, 2020).

La Teoría de la Gestión Financiera se enfoca en la administración eficaz de los recursos financieros de una empresa para maximizar su valor y alcanzar sus objetivos financieros. Esta teoría abarca varios conceptos clave, incluyendo la estructura de capital, la gestión del capital de trabajo, la planificación financiera y la evaluación de inversiones. Esta teoría fue propuesta por Eugene F. Brigham y Michael C. Ehrhardt en el campo de la gestión financiera. Su libro "Financial Management: Theory & Practice" es una referencia esencial en el estudio de esta teoría. Brigham y Ehrhardt explican cómo las decisiones financieras afectan la rentabilidad y la liquidez de las empresas, destacando la importancia de una gestión eficiente para asegurar la sostenibilidad financiera (Brigham & Ehrhardt, 2019). En el contexto de las micro y pequeñas empresas (Mypes), la teoría de la gestión financiera es crucial para asegurar la estabilidad y crecimiento. Las Mypes suelen enfrentar desafíos únicos, como la falta de acceso a financiamiento y la gestión limitada de recursos. La aplicación de esta teoría incluye: Planificación Financiera en el que las Mypes deben elaborar presupuestos detallados y realizar pronósticos financieros para anticipar necesidades de efectivo y planificar inversiones. Gestión del Capital de Trabajo que es vital para las Mypes gestionar eficientemente sus cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios para mantener un flujo de efectivo saludable. Evaluación de Inversiones donde las Mypes deben analizar cuidadosamente las oportunidades de inversión utilizando herramientas como el valor presente neto (VPN) y la tasa interna de retorno (TIR) para tomar decisiones informadas (Brigham & Ehrhardt, 2019).

2.2.2.6 Teorías de las Microempresas – MYPES

La Teoría del Emprendimiento Social fue desarrollada para abordar la necesidad de una comprensión más profunda sobre cómo los emprendedores pueden equilibrar los objetivos financieros y sociales. Esta teoría sugiere que los emprendedores sociales buscan innovar y crear cambios positivos en la sociedad mediante la identificación y resolución de problemas sociales que el sector privado tradicional y las organizaciones gubernamentales no abordan adecuadamente. (Dees, 1998). En el contexto las MYPES, la Teoría del Emprendimiento Social se aplica a través de la creación de negocios que no solo buscan obtener ganancias, sino también generar beneficios sociales o ambientales. Estas empresas adoptan modelos de negocio innovadores que abordan problemas locales y globales, como la pobreza, la falta de

acceso a servicios básicos o la sostenibilidad ambiental. Por ejemplo, las MYPES pueden implementar prácticas sostenibles que reduzcan el impacto ambiental o desarrollar productos y servicios accesibles para comunidades desfavorecidas. Además, los emprendedores sociales en el ámbito de las MYPES suelen colaborar con organizaciones no gubernamentales (ONG) y otras entidades para maximizar su impacto social. La importancia de la Teoría del Emprendimiento Social radica en su capacidad para ofrecer un enfoque estructurado hacia la creación de valor social a través del emprendimiento. Esta teoría no solo fomenta la innovación en el ámbito empresarial, sino que también impulsa un cambio en las expectativas sociales y empresariales. Al integrar objetivos sociales con metas financieras, los emprendedores sociales contribuyen a un desarrollo más equitativo y sostenible, influenciando positivamente tanto a las comunidades como a las prácticas empresariales (Austin et al., 2006).

2.2.2.7 Las Mypes

En Perú, las microempresas y pequeñas empresas (Mypes) se definen principalmente en términos de su tamaño, que se basa en parámetros como el número de empleados y el volumen de ventas anuales. Según la legislación peruana, se considera microempresa a aquella que tiene hasta 10 empleados y cuyo volumen de ventas no supera los 150 UIT (Unidad Impositiva Tributaria). Las pequeñas empresas son aquellas que tienen entre 11 y 100 empleados y cuyo volumen de ventas no supera las 1,700 UIT MEF (2021). En términos de su contribución a la economía, las Mypes en Perú juegan un papel fundamental al generar empleo y fomentar el desarrollo económico local. Representan una gran proporción de las empresas en el país y son cruciales para la inclusión económica y social (Ministerio de la Producción, 2024).

2.2.2.8 Marco normativo de las Mypes – Ley 28015

La Ley N° 28015, también conocida como la "Ley de Promoción de la Inversión en la Micro y Pequeña Empresa", establece el marco normativo para las micro y pequeñas empresas (Mypes) en Perú. Esta ley fue promulgada el 7 de julio de 2003 y tiene como objetivo principal fomentar el crecimiento y la formalización de las Mypes en el país. A continuación, se ofrece una explicación detallada de los aspectos clave de esta ley y su impacto en el sector comercial. La implementación de la Ley N° 28015 está a cargo del Ministerio de la Producción, que supervisa la ejecución de las políticas y medidas establecidas. Además, la

ley promueve la creación de comités y entidades para asegurar el seguimiento y evaluación de los resultados obtenidos (Congreso de la República del Perú, 2003).

2.2.2.9 Características de una Mype

MEF (2021) señala que las microempresas y pequeñas empresas (Mypes) en Perú tienen características distintivas que las diferencian de las empresas medianas y grandes. Estas características se basan en diversos aspectos como el tamaño, la estructura organizativa y el impacto económico. Presentan las principales características de una Mype: Hasta 10 empleados., Hasta 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) anuales, Las Mypes suelen ser propiedad a menudo de familiares, que también asumen roles de gestión activa, generalmente estas unidades económicas cuentan con menos capital inicial y recursos financieros comparadas con las empresas más grandes; operar a nivel local o regional, con un enfoque en mercados cercanos. Según Dini & Stumpo (2020) comunica que a pesar de su tamaño, las Mypes son una fuente importante de empleo, especialmente en áreas rurales y menos desarrolladas, estas pueden enfrentar desafíos como la falta de recursos para inversión en tecnología, problemas de formalización, y dificultades para competir con empresas más grandes. Por otra parte, ofrecen oportunidades para la innovación, el emprendimiento y el desarrollo económico local. Las políticas públicas y programas de apoyo pueden mejorar su sostenibilidad y crecimiento (Sarango, 2023).

2.2.4 Teorías del sector Comercio

La teoría de la oferta y la demanda es uno de los pilares fundamentales de la economía moderna. Se basa en la interacción entre compradores y vendedores en un mercado, que determina el precio de un bien o servicio y la cantidad que se intercambia. Esta teoría se estructura en dos componentes principales: la oferta y la demanda, que se determinan por diferentes factores del mercado. En el caso de la demanda se refiere a la cantidad de un bien o servicio que los consumidores están dispuestos a adquirir a diferentes precios, en un período determinado. La ley de la demanda establece que, ceteris paribus (manteniendo todo lo demás constante), cuando el precio de un bien disminuye, la cantidad demandada tiende a aumentar y viceversa (Mankiw, 2021). Por otro lado, la oferta se refiere a la cantidad de un bien o servicio que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios en un período determinado. La ley de la oferta establece que, ceteris paribus, a medida que el precio de un bien aumenta, la cantidad ofrecida también tiende a aumentar. Esta relación directa se

representa a través de la curva de oferta, que tiene una pendiente positiva. De similar forma que la demanda, la oferta tiene factores como: precio del bien, costos de producción, tecnología de uso y los gastos de ventas. Asimismo la relación inversa se puede representar gráficamente mediante la curva de demanda, que tiene una pendiente negativa. Es importante identificar que los factores que afectan la demanda que incluyen: el precio del bien, los ingresos de los consumidores, preferencia, gustos y las expectativas de los demandantes (Besanko & Braeutigam, 2019). Entre ambas fuerzas del mercado encontramos la intersección de las curvas de oferta y de demanda determina el precio de equilibrio y la cantidad de equilibrio en el mercado. En este punto, la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida. Si el precio está por encima del nivel de equilibrio, se crea un excedente, lo que lleva a los productores a bajar los precios. Por el contrario, si el precio está por debajo del equilibrio, se genera una escasez, impulsando a los precios al alza (Mankiw, 2021).

2.2.4.1 Importancia del Comercio

El comercio desempeña un papel crucial en el desarrollo económico y social de las naciones, siendo un motor clave para el crecimiento económico, la creación de empleo y la mejora del bienestar general. El comercio, tanto a nivel nacional como internacional, es un impulsor fundamental del crecimiento económico. A través del intercambio de bienes y servicios, los países pueden especializarse en la producción de aquellos bienes en los que tienen una ventaja comparativa, lo que les permite producir de manera más eficiente y a menor costo. Esto no solo incrementa la productividad, sino que también mejora el acceso a una mayor variedad de bienes y servicios para los consumidores, lo que se traduce en un aumento del bienestar social según Krugman & Melitz (2020). El comercio crea empleo tanto directa como indirectamente. Directamente, los sectores orientados al comercio, como la manufactura y la exportación, suelen ser grandes empleadores. Indirectamente, el comercio genera empleo a través de la demanda de servicios auxiliares como transporte, logística y distribución. Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), el comercio global es responsable de una proporción significativa del empleo en muchos países, especialmente en las economías en desarrollo. Según Baldwin & Forslid (2021) señala que el comercio también fomenta la innovación y la transferencia de tecnología. Cuando las empresas compiten en mercados globales, se ven obligadas a innovar para mantener su competitividad. Además, el comercio facilita la transferencia de tecnología entre países, lo que es esencial para el desarrollo de sectores industriales avanzados. Esta transferencia de tecnología

contribuye a cerrar la brecha tecnológica entre las naciones desarrolladas y en desarrollo. El comercio internacional ha sido identificado como un factor clave en la reducción de la pobreza. Al permitir a los países en desarrollo acceder a mercados globales, el comercio les brinda la oportunidad de exportar sus productos, lo que genera ingresos y mejora las condiciones de vida de sus habitantes. Por otro lado, la OMC subraya que el comercio ha sido un factor decisivo en la reducción de la pobreza global en las últimas décadas.

2.2.4.2 Legislación mercantil.

Chanduví (2022) señala que la legislación mercantil peruana es un conjunto de normas jurídicas que regulan las actividades comerciales y empresariales en el Perú. Esta rama del derecho es fundamental para garantizar el orden y la equidad en las relaciones comerciales, protegiendo tanto a los empresarios como a los consumidores. Su desarrollo histórico ha sido influenciado por la evolución del comercio global y las necesidades del mercado interno, adaptándose constantemente a los cambios económicos y sociales del país. El Código de Comercio, promulgado en 1902, constituye la base de la legislación mercantil en el Perú. Este cuerpo normativo regula aspectos esenciales como los actos de comercio, los comerciantes, las sociedades mercantiles, los contratos comerciales, y las operaciones de comercio exterior. Aunque ha sido modificado a lo largo de los años, el Código de Comercio sigue siendo un pilar fundamental, complementado por otras leyes y normativas que abordan áreas más específicas como la Ley General de Sociedades y la Ley de Títulos Valores. Uno de los principios clave de la legislación mercantil peruana es la libertad contractual, que permite a las partes pactar libremente las condiciones de sus acuerdos, siempre y cuando no contravengan disposiciones legales de orden público (Arrubla, 2016). Este principio refleja la importancia de la autonomía de la voluntad en el comercio, promoviendo la flexibilidad y adaptabilidad de los contratos comerciales a las particularidades de cada transacción. Además, la legislación mercantil peruana ha incorporado normas para proteger los derechos de los consumidores y promover la competencia leal. La Ley de Protección al Consumidor y la Ley de Represión de la Competencia Desleal son ejemplos de cómo se busca equilibrar las relaciones entre empresas y consumidores, asegurando que el mercado funcione de manera justa y transparente (Quintero, 2023).

2.2.5 Marco Conceptual

2.2.5.1 Definición de Liquidez

La liquidez es un concepto fundamental en la contabilidad y las finanzas, que se refiere a la capacidad de una empresa para convertir sus activos en efectivo rápidamente y sin pérdidas significativas. El análisis de la liquidez es un proceso de evaluación de la capacidad de una microempresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, utilizando sus activos corrientes. Este análisis se centra en la determinación de indicadores financieros clave, como el ratio corriente, el ratio rápido, y el capital de trabajo neto, que permiten medir la solvencia inmediata de la empresa. (Gitman & Zutter, 2012).

2.2.5.2 Definición de Gestión

Pereira (2019) señala que la gestión es un proceso fundamental que abarca la planificación, organización, dirección y control de los recursos de una organización para alcanzar sus objetivos de manera eficiente y eficaz. Este concepto se refiere no solo a la administración de los recursos financieros, humanos y tecnológicos, sino también a la toma de decisiones estratégicas que permiten a una empresa adaptarse al entorno cambiante y competir en el mercado global. La planificación es el primer paso en la gestión empresarial y consiste en definir los objetivos organizacionales y desarrollar estrategias para alcanzarlos.

Según Chiavenato (2011), "la planificación es la función administrativa que determina por anticipado lo que se debe hacer" (p. 98). Este proceso incluye la evaluación del entorno interno y externo de la empresa, la identificación de oportunidades y amenazas, y la formulación de estrategias que alineen los recursos disponibles con los objetivos propuestos.

La gestión se refiere a la coordinación y administración eficiente de recursos en una organización para alcanzar objetivos definidos. Existen varios tipos de gestión, cada uno enfocado en diferentes aspectos de una organización. A continuación, se describen los principales tipos de gestión.

Gestión Administrativa: Se centra en la planificación, organización, dirección y control de los recursos de la organización. Esta gestión abarca la toma de decisiones estratégicas y operativas, asegurando que los recursos humanos, financieros y materiales se utilicen de manera eficiente para cumplir con los objetivos organizacionales (Koontz & Weihrich, 2012)

Gestión Financiera: Involucra la administración de los recursos financieros de la organización, incluidos el presupuesto, la inversión, la financiación y la gestión de riesgos. Su objetivo es maximizar el valor para los accionistas mediante decisiones que afecten la

estructura de capital, la inversión en proyectos y la distribución de utilidades. (Gitman & Zutter, 2012)

Gestión de Recursos Humanos: Enfocada en la administración del capital humano, este tipo de gestión incluye la contratación, capacitación, desarrollo, evaluación y compensación de los empleados. Su objetivo es optimizar el rendimiento de los empleados y alinear sus objetivos con los de la organización (Dessler & Varela, 2011).

Gestión de Operaciones: Se refiere a la supervisión y control de los procesos productivos y de servicios de la organización. Implica la planificación de la producción, la gestión de la cadena de suministro, el control de calidad y la mejora continua, con el objetivo de aumentar la eficiencia y la efectividad de las operaciones (Heizer & Render, 2020).

Gestión de Marketing: Esta gestión se centra en la identificación y satisfacción de las necesidades del cliente a través de la creación, promoción y distribución de productos y servicios. Incluye el análisis de mercado, la segmentación de clientes, el desarrollo de estrategias de marketing y la gestión de la marca (Kotler & Keller, 2016).

Gestión de la Innovación: Se enfoca en la promoción y gestión del cambio a través de la innovación en productos, servicios o procesos dentro de la organización. Implica la generación de nuevas ideas, su desarrollo y la implementación de innovaciones que aporten valor competitivo a la organización (Schilling, 2020).

2.2.5.3 Definición de Mype

La definición de Mypes en el Perú está establecida en la legislación nacional y se refiere a aquellas unidades económicas que cumplen con ciertos criterios relacionados con el nivel de ventas anuales, número de trabajadores y nivel de activos. Según el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, las microempresas son aquellas que tienen ventas anuales que no superan las 150 unidades impositivas tributarias (UIT), mientras que las pequeñas empresas son aquellas cuyas ventas anuales se encuentran entre 150 y 1,700 UIT. Estos límites establecen un marco regulatorio que permite diferenciar entre micro, pequeñas y medianas empresas en función de su tamaño y capacidad económica (Ministerio de la Producción, 2013). Las Mypes en el Perú juegan un rol crucial en la economía, representando más del 99% del total de empresas formales y generando un importante porcentaje del empleo total. Su contribución es significativa no solo en términos de generación de empleo, sino también en la dinamización de la economía local y regional, particularmente en sectores como el

comercio y los servicios. Además, estas empresas enfrentan desafíos específicos, como el acceso limitado al financiamiento y la formalización, lo que requiere políticas públicas específicas para su fortalecimiento y desarrollo sostenible (COMEX PERÚ, 2020).

2.3 Hipótesis.

Bernal (2010) define que el papel de las hipótesis o soluciones provisionales en investigaciones descriptivas es prácticamente inexistente, ya que el objetivo principal no es ofrecer una solución, sino proporcionar una descripción detallada de las características y el funcionamiento del fenómeno estudiado. Este enfoque deja la formulación de hipótesis para investigaciones posteriores, donde se busca contrastar teorías

La presente investigación no requiere de hipótesis por ser de diseño no experimental, nivel descriptivo, bibliográfico, documental y de estudio de caso.

III. Metodología

3.1 Tipo, Nivel y Diseño de Investigación

Hernandez et al. (2014) define que la investigación cualitativa se centra en la comprensión de los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en su entorno natural y en relación con su contexto. Además, se menciona que los estudios descriptivos tienen como objetivo especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se analice. Es decir, su único propósito es medir o recopilar información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o variables a los que hacen referencia.

Por último, se considera que la investigación no experimental es sistemática y empírica, ya que no se manipulan intencionalmente las variables, sino que se observan y analizan en su entorno natural.

De acuerdo a lo definido por Hernandez et al. (2014). La presente investigación solo se limitó a describir y analizar información respecto al análisis de liquidez en la gestión de las microempresas del Perú, por lo tanto fue de nivel descriptivo. Con el objetivo de identificar las mejoras de las variables de estudio, esta investigación fue de tipo cualitativo y el diseño de investigación fue no experimental, bibliográfico y de caso.

3.2 Población y muestra

Arias (2012) define a la población como el grupo de elementos que son objeto de estudio que puede conocerse o no, su extensión dando origen a obtener datos de la investigación el cual se encuentra delimitada por el problema y por los objetivos del estudio. La población y la muestra se relacionan de manera directa.

- La población fue conformada por todas las Mypes del Perú.

Rojas (2017) define a la muestra en el proceso cualitativo como parte representativa de la población ya sea de personas, sucesos, comunidades, eventos, etc. Existiendo diversos tipos de muestreo y la que se elija depende de cuán representativo sea la investigación. Es el subconjunto de la población sobre el cual se va a recoger datos para el estudio.

- Estuvo representado por la empresa caso de estudio NEGOCIOS MEGAPEC E.I.R.L.

3.3 Operacionalización de las variables

TÍTULO: ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ Y SU EFECTO EN LA GESTIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: NEGOCIOS MEGAPEC E.I.R.L. - PIURA, 2024

TABLA N° 1: Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERATIVA	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN	VALORACIÓN
Variable Independiente: Liquidez	Proceso de evaluación de la capacidad de una microempresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, utilizando sus activos corrientes. Este análisis se centra en la determinación de indicadores financieros clave, como el ratio corriente, el ratio rápido, y el	Medición de la liquidez	1. ¿Cómo realiza usted el análisis de liquidez en su microempresa? 2. ¿Con qué frecuencia y como realiza el análisis de liquidez? 3. ¿Qué indicadores de liquidez calcula en su análisis? 4. ¿Cuál es la principal dificultad al realizar el análisis de liquidez y en que afecta la gestión?	Abierta Abierta Abierta Abierta	
		Flujo de Caja	5. ¿Explique cómo realiza un flujo de Caja?	Abierta Abierta	

	capital de trabajo neto, que permiten medir la solvencia inmediata de la empresa. (Gitman, & Zutter, 2019)		6. ¿Con que periodicidad realiza los flujos de Caja? Considera que es beneficioso hacerlo.		
		Ciclo de conversión del efectivo	7. ¿De qué manera mide el ciclo de conversión de sus existencias en efectivo?	Abierta	
			8. ¿Cuáles son los activos que tienen alta rotación en sus inventarios?	Abierta	
			9. ¿Explique cómo gestiona adecuadamente sus cuentas por cobrar y sus cuentas por pagar?	Abierta	
Variable Dependiente: Gestión	Conjunto de prácticas, procesos y decisiones administrativas que permiten a una microempresa alcanzar sus objetivos estratégicos y operativos. Incluye aspectos como la planificación	Planeación	10. ¿Tiene un plan de gestión estratégica u operativa para su microempresa? 11. ¿Cómo determina su microempresa los objetivos financieros a corto y largo plazo? 12. ¿Cuál es el índice de liquidez óptimo que planifica para corto plazo?	Abierta Abierta Abierta	

	financiera, el control de costos, la gestión de recursos humanos, y la adaptación a cambios en el entorno económico. (Longenecker Et al., 2020).		13. ¿Cómo considera que la planeación a corto y largo plazo afecta la sostenibilidad financiera de su microempresa?	Abierta	
		Organización	14. ¿Tiene una estructura organizacional para gestionar su microempresa de forma eficiente?	Abierta	
			15. ¿Cómo asigna usted las tareas y responsabilidades a sus empleados o colaboradores?	Abierta	
			16. ¿Qué estrategias utiliza para mantener la comunicación y coordinación entre los diferentes miembros de su equipo?	Abierta	
			17. ¿Quién o quienes se encargan de asegurar la liquidez óptima para sus microempresa?	Abierta	
		Dirección	18. ¿Qué estrategias utiliza para motivar a su equipo a alcanzar los objetivos financieros de la microempresa?	Abierta	

			19. ¿Qué acciones toma para motivar y empoderar a sus empleados? 20. ¿Cómo maneja los conflictos y las situaciones difíciles dentro de su equipo? 21. ¿El análisis de la liquidez se realiza al término del periodo o es continua?	Abierta Abierta	
		Control	22. ¿Qué mecanismos utiliza para monitorear el cumplimiento de los objetivos financieros establecidos? 23. ¿Qué herramientas utiliza para controlar y ajustar el flujo de caja en su microempresa? 24. ¿Qué acciones correctivas implementa cuando identifica desviaciones en la gestión contable de su microempresa? 25. ¿Qué acciones ha realizado para mejorar la liquidez? O sabe que	Abierta Abierta Abierta Abierta	

			acciones puede realizar para mejorarla en el futuro.		
--	--	--	---	--	--

Elaborado por el autor.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Cisneros et al., (2022) señala que las técnicas e instrumentos a utilizar en una investigación dependen del marco, enfoque, tipo y fines del estudio. Deben seleccionarse considerando el objetivo específico de la investigación y enmarcarse claramente dentro del alcance del proyecto, tomando en cuenta factores como la población estudiada, el tiempo disponible y los recursos financieros y humanos con los que se cuenta.

En el presente estudio, la técnica que se utilizó fue la revisión de literatura, la cual consiste en recopilar información de diferentes autores que han realizado investigaciones vinculadas a las variables de interés en el proyecto como la liquidez y gestión. Adicionalmente, se aplicó la técnica de entrevista al gerente, utilizando un cuestionario con preguntas diferenciadas, lo que permitió determinar los resultados que permitieron describir el efecto de la liquidez en la gestión de la empresa en estudio.

3.5 Método de análisis de datos

Para dar cumplimiento al objetivo 1 se llevó a cabo la revisión bibliográfica y documental de los antecedentes a nivel nacional, regional y local. Por otro lado, para lograr dar cumplimiento al objetivo específico 2 se realizó una entrevista utilizando un cuestionario elaborado en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, al gerente de la empresa Negocios Megapec E.I.R.L. Por último, para lograr el objetivo específico 3 se realizó un estudio comparativo del efecto del análisis de la liquidez de las microempresas del Perú y la empresa en estudio.

3.6. Aspectos éticos

Según Uladech (2024) todas las actividades de investigación, deben respetar el Reglamento de Integridad Científica en la investigación, versión 001; Art. 5° - Principios éticos; actualizado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N° 0676- 2024-CU-ULADECH católica, del 28 de junio de 2024, que se pormenorizan a continuación:

a. Respeto y protección de los derechos de los intervinientes:

En este estudio, se siguió un enfoque ético en cada fase de la investigación. Se obtuvo el consentimiento informado del participante, garantizando que estuviera completamente informado sobre los objetivos, procedimientos y posibles riesgos, y que su participación fuera voluntaria. También se aseguró la confidencialidad de los datos recogidos, respetando su dignidad, derechos, autonomía y privacidad en todo momento. Además, el cuestionario fue diseñado para ser claro y adecuado para el participante.

b. Cuidado del medio ambiente:

En esta investigación, se adoptó un enfoque comprometido con el cuidado ambiental, garantizando que todas las actividades se llevaran a cabo de forma sostenible y respetuosa con la naturaleza. Se tomaron medidas para minimizar el impacto ambiental, como reducir el uso de recursos naturales, por ejemplo, evitando el consumo excesivo de papel para proteger los árboles, gestionar los residuos adecuadamente y preferir alternativas ecológicas. Además, se promovió entre los participantes la adopción de prácticas responsables en el uso de recursos y la protección del ecosistema local.

c. Libre participación por propia voluntad:

En el desarrollo de la investigación, se garantizó que la participación del titular de la empresa fuera enteramente voluntaria, sin ningún tipo de coacción. Se respetó su autonomía al proporcionarle toda la información necesaria para que pudiera tomar decisiones plenamente informadas, permitiéndole además retirarse en cualquier momento sin temor a repercusiones negativas. Estas prácticas éticas no solo salvaguardaron la dignidad y los derechos del participante, sino que también cimentaron la integridad y confiabilidad de los resultados obtenidos.

d. Beneficencia, no maleficencia:

En la realización de este estudio, se aplicaron los principios de beneficencia y no maleficencia en cada etapa de la investigación. Durante la recolección de datos, se aseguró el bienestar del participante mediante la obtención de su consentimiento informado y la protección de su privacidad. Además, al analizar y presentar los resultados, se tomó especial cuidado en minimizar cualquier daño o efecto adverso, destacando los beneficios potenciales tanto para el participante como para la comunidad a través de las recomendaciones ofrecidas.

e. Integridad y honestidad:

En el estudio, se aplicaron de manera estricta la integridad y la honestidad para asegurar la objetividad, imparcialidad y transparencia en cada etapa de la investigación. Esto se evidenció en la claridad al recolectar, analizar y presentar los resultados, en la adecuada atribución de las fuentes y en el manejo honesto de cualquier conflicto de interés. Gracias a esto, se logró una comunicación ética y responsable de los hallazgos, garantizando la credibilidad y confianza en el trabajo realizado.

f. Justicia:

En el trabajo de investigación, se aplicó el principio de justicia para asegurar que el participante fuera tratado de manera equitativa y justa. Se establecieron reglas claras y justas para su participación en la presente investigación. Además, se implementaron medidas para evitar que mis opiniones o preferencias influyeran en el trato hacia el participante. Esto garantizó que todas las decisiones se tomaran de manera justa y que el participante sea tratado con respeto y equidad en todo momento.

IV. Resultados

4.1 Respecto al objetivo específico N° 1:

Describir la importancia del análisis de la liquidez y su efecto en la gestión de las microempresas del comercio del Perú.

Cuadro 1. Resultados del Objetivo específico 1

Autor(es)	Resultados
Guevara (2022), Argomedo & Nureña (2023) y Zegarra (2023)	El análisis de la liquidez es esencial para la gestión de las microempresas, ya que determina la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. Cuando una empresa carece de liquidez, enfrenta dificultades para cubrir gastos operativos, lo que puede afectar su sostenibilidad. La falta de conocimientos sobre herramientas financieras y una gestión ineficaz de los cobros son factores que reducen la liquidez. Aunque las ventas puedan ser altas, si los pagos de los clientes se demoran, el flujo de caja se ve afectado negativamente. Esto genera un desbalance entre ingresos y disponibilidad de efectivo, complicando la operatividad de la empresa. En tal sentido, es importante realizar el análisis de la liquidez ya que tiene un efecto positivo en la gestión de las mypes. Por otro lado, implementar políticas y herramientas adecuadas permite a las microempresas optimizar su gestión financiera, identificar sus debilidades y mejorar su liquidez. Es crucial contar con personal capacitado que evalúe las opciones de financiamiento y las medidas necesarias para corregir las deficiencias. Además, el uso de indicadores financieros brinda a los gerentes una visión clara de la situación económica, ayudando a tomar decisiones informadas que potencien el crecimiento empresarial.
Leon (2020)	La medición de la liquidez es crucial para la gestión de las microempresas, ya que permite evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. El análisis de indicadores como el ratio de liquidez corriente y el ratio rápido son fundamentales para determinar si los activos disponibles

	pueden cubrir las deudas inmediatas. Este análisis no solo proporciona una visión clara de la salud financiera de la microempresa, sino que también tiene un efecto significativo en la toma de decisiones estratégicas. Acompañado de una buena planificación es clave para garantizar una liquidez adecuada. Esto incluye la correcta asignación de recursos y la implementación de estrategias efectivas que permitan mantener un flujo de caja saludable. Si bien un aumento en las ventas puede mejorar la liquidez, es importante evitar excesos en las ventas a crédito, que podrían retrasar los cobros y comprometer el flujo de efectivo. Por otro lado, se debe incluir políticas de cobranza que minimicen el riesgo de pérdidas por cuentas incobrables. El flujo de caja estable depende también de la fidelización de los clientes y la capacidad de atraer nuevos consumidores, lo que contribuye a mantener un nivel constante de ingresos. Asimismo, la capacitación del personal en gestión financiera y en el manejo de estrategias de ventas y cobranzas es esencial para mejorar la eficiencia operativa y asegurar que las decisiones tomadas impacten positivamente en la liquidez. La medición constante de la liquidez permite a los gerentes tomar decisiones informadas que optimicen el uso de recursos y contribuyan al éxito del negocio.
Navarro & Pingo (2023) y Guerrero & cruz (2023)	El ciclo de conversión de efectivo es un indicador clave en la gestión financiera de las microempresas, ya que mide el tiempo que se necesita para convertir los recursos invertidos en inventarios y cuentas por cobrar en efectivo disponible. Su adecuada gestión impacta directamente en la liquidez de la empresa, permitiendo cubrir gastos operativos y aprovechar nuevas oportunidades de inversión. Un ciclo de conversión corto favorece la rapidez con la que la empresa convierte sus activos en efectivo, lo cual es crucial para mantener un flujo de caja positivo. Para lograr una óptima conversión de efectivo, es fundamental contar con un control riguroso del efectivo en caja, lo que implica realizar una distribución adecuada de los recursos a cada

	área según sus necesidades. Este control se ve reforzado por la práctica de arqueos inopinados, que ayudan a detectar errores o inconsistencias que puedan perjudicar la liquidez. Además, implementar políticas claras y efectivas en la rotación de caja y bancos permite que la empresa administre su efectivo de manera eficiente, evitando gastos innecesarios que afecten su capacidad de pago. El ciclo de conversión de efectivo está ligado a la implementación de estrategias de gestión de inventarios y cuentas por cobrar que maximicen la velocidad de cobro y reduzcan las pérdidas por deudas incobrables. A su vez, una adecuada supervisión y el cumplimiento estricto de las políticas establecidas son esenciales para mantener el control financiero. De este modo, el ciclo de conversión de efectivo no solo incide en la liquidez sino que su efecto contribuye a la estabilidad financiera y el crecimiento sostenible.
Ruiz (2023)	El flujo de caja es un elemento esencial en la gestión de las microempresas, ya que refleja la cantidad de efectivo que entra y sale de la empresa durante un período determinado. Un flujo de caja positivo asegura que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones financieras y aprovechar oportunidades de crecimiento. La planificación adecuada juega un rol clave en mantener un flujo de caja saludable. Asignar correctamente los recursos desde el inicio y establecer estrategias claras permite a la empresa alcanzar sus objetivos sin comprometer su liquidez. Cuando las microempresas no planifican correctamente, pueden enfrentar problemas como un exceso de ventas al crédito, lo que afecta negativamente el flujo de caja. Esto se debe a que, aunque se generen ventas, el tiempo que tarda en realizarse el cobro reduce el efectivo disponible. Este retraso en los ingresos puede llevar a problemas de liquidez, impidiendo que la empresa cubra sus costos operativos y aumentando el riesgo de pérdidas por deudas incobrables. Para evitar interrupciones en el flujo de caja, es crucial implementar políticas de cobranza eficaces que aseguren la conversión rápida de ventas en efectivo. Además,

	estrategias como la fidelización de clientes y la atracción de nuevos consumidores son importantes para mantener un nivel constante de ingresos. La capacitación continua del personal en áreas de gestión financiera y cobranzas también contribuye a mejorar el manejo del flujo de caja. Un flujo de caja bien gestionado no solo garantiza la estabilidad financiera de la microempresa, sino que tiene un efecto favorable en la gestión de cualquier negocio ya que permite un crecimiento sostenible, asegurando que siempre se cuente con suficiente efectivo para cubrir tanto las operaciones diarias como las inversiones necesarias para su expansión.
Lopez (2022)	La planificación es un pilar fundamental en la gestión de las microempresas, ya que permite anticiparse a los desafíos financieros y optimizar los recursos disponibles. Un plan estratégico sólido contribuye a la toma de decisiones más acertadas, especialmente en lo que respecta a la gestión de la liquidez, que es clave para la sostenibilidad del negocio. A través de la planificación, los empresarios pueden prever cambios en el mercado o en la producción, lo que les permite ajustar sus tácticas de manera oportuna y efectiva. La importancia de la planificación radica en su capacidad para proporcionar una visión clara de los objetivos a corto y largo plazo, lo que facilita el diseño de estrategias que mantengan un flujo de caja estable y una liquidez adecuada. La implementación de un control estratégico durante la ejecución del plan permite evaluar el desempeño de la empresa y hacer ajustes que garanticen el logro de metas financieras. Este control no solo mide la efectividad de la planificación, sino que también corrige posibles desviaciones que podrían afectar la liquidez. Una buena planificación debe ir acompañada de un conocimiento profundo de los costos y de herramientas tecnológicas que ayuden a monitorear y analizar la situación financiera en tiempo real. Esto asegura que las decisiones que se tomen estén basadas en datos concretos y que la empresa se mantenga rentable y eficiente. Además, la capacitación continua del

	personal en estas áreas es esencial para asegurar que las estrategias planificadas se ejecuten correctamente. La planificación no solo es importante para el análisis de la liquidez, sino que también afecta directamente la capacidad de la microempresa para adaptarse a los cambios del entorno, mejorar su eficiencia operativa y asegurar su crecimiento a largo plazo.
Mimbela & Rubio (2021) y Nima (2023)	La organización en la gestión de las microempresas tiene un impacto directo en la liquidez y, por ende, en la sostenibilidad del negocio. Una estructura organizativa bien definida permite que las tareas y responsabilidades estén claras, lo que facilita el cumplimiento de los objetivos financieros. La falta de control en las tareas ejecutadas y en las estrategias implementadas, como se observó en el caso estudiado, genera problemas de liquidez, especialmente cuando no se gestiona correctamente el ciclo de cuentas por cobrar. Una organización eficiente permite optimizar el manejo de las cuentas por cobrar, asegurando que estas se conviertan en efectivo en un tiempo oportuno. Esto es clave para que la empresa pueda cumplir con sus pagos a tiempo y evitar problemas de liquidez. La implementación de un control interno efectivo dentro de la organización es fundamental, ya que ayuda a optimizar los recursos, prevenir pérdidas y mejorar la ética empresarial. Además, un control adecuado proporciona reportes financieros más precisos, lo que incrementa la confianza de los acreedores y mejora las oportunidades de financiamiento externo. La organización tiene efecto en la asignación de recursos dentro de la empresa, garantizando que se utilicen de manera eficiente en áreas prioritarias. Esto permite evitar gastos innecesarios que afecten el flujo de caja y, por ende, la liquidez. Además, una buena organización facilita el monitoreo constante de las cuentas por cobrar y el flujo de efectivo, ayudando a mantener el equilibrio necesario para cumplir con las obligaciones financieras. En resumen, una organización adecuada y un control interno eficiente son esenciales para mejorar la liquidez de las microempresas. Estos elementos fortalecen la

	estructura operativa, maximizan los recursos y contribuyen al éxito financiero a largo plazo.
Huashuayo (2024), España & Quiroz (2022).	La dirección y control es clave para lograr una gestión eficiente en las microempresas, ya que permite a los directivos tomar decisiones informadas basadas en datos precisos. Un adecuado sistema de control y una dirección efectiva garantizan que las políticas financieras y contables se ejecuten correctamente, lo cual impacta directamente en la capacidad de la empresa para mantener un flujo de caja saludable y cumplir con sus obligaciones de corto plazo. El análisis de la liquidez requiere una dirección enfocada en la supervisión constante de los procedimientos contables y operativos. La implementación de políticas de cobranza efectivas, es responsabilidad de la dirección, y estas deben ser monitoreadas de cerca para evitar que las cuentas por cobrar se acumulen, lo que afecta negativamente la liquidez. La capacitación del personal encargado de las cobranzas es fundamental para asegurar que las gestiones se realicen de manera oportuna, reduciendo la morosidad y mejorando el flujo de efectivo. Por otro lado, el control adecuado del registro de las operaciones comerciales proporciona información precisa a la alta dirección, permitiéndole evaluar con claridad la situación financiera de la empresa. El uso de ratios de liquidez, bajo una dirección que comprenda su importancia, es esencial para conocer la capacidad de pago de la empresa y tomar medidas preventivas ante posibles déficits. Además, un buen control implica realizar un análisis exhaustivo antes de otorgar créditos, evitando pérdidas futuras que afecten la estabilidad financiera. La gestión contable, al estar vinculada con la dirección y control, se convierte en una herramienta indispensable para tomar decisiones acertadas. En conjunto, la dirección y el control tienen un impacto positivo porque garantizan una administración eficiente que permite a la microempresa optimizar sus recursos y mantener su liquidez.

Fuente: Elaboración propia

4.2 Respecto al objetivo específico 2:

Describir la importancia del análisis de la liquidez en la gestión de la microempresa Negocios Megapec E.I.R.L.

Cuadro 2: Resultados del objetivo específico 2

Nº	Preguntas de liquidez	Respuesta
1	¿Cómo realiza usted el análisis de liquidez en su microempresa?	No realiza un análisis formal de liquidez en la empresa, además no cuenta con ningún sistema contable que le ayuden a mostrar la realidad en un momento determinado mediante la aplicación de ratios financieros, lo que ocasiona que siempre tenga escasez de efectivo para realizar las compras que con lleva a la demora de la atención de sus entregas incluso perder contratos con las entidades públicas. El desconocimiento de la aplicación de ratios financieras a los informes contables ha sido una de las grandes dificultades de esta Mype; además de la débil gestión de sus cuentas por cobrar. Por ello, es importante realizar el análisis de liquidez, ya que de esta manera esta empresa puede tener una imagen más clara sobre la situación económica e implementar estrategias que le ayuden al cumplimiento de sus objetivos.
2	¿Con qué frecuencia y como realiza el análisis de liquidez?	Por desconocimiento de la aplicación de razones financieras no realiza ningún análisis de liquidez. Pero reconoce que sería importante para que le ayude a asumir compromisos que pueda pagar a corto plazo y mejore la gestión de su negocio creando un ambiente donde sus colaboradores trabajen de manera eficiente. Por otro lado mejore su nivel de crédito comercial y pueda obtener algún financiamiento que le ayuden a mejorar la gestión de su empresa en cumplimiento de los objetivos.

3	¿Qué indicadores de liquidez calcula en su análisis?	Por desconocer de indicadores de liquidez no realiza ningún análisis. No obstante reconoce que es mucha utilidad para las mypes ya que están expuestas a la falta de liquidez y de insolvencia; siendo perjudiciales y que afectan en el desempeño estratégico, administrativo y financiero. Si bien evalúa sus cuentas por cobrar y pagar pero lo hace de manera empírica.
4	¿Cuál es la principal dificultad al realizar el análisis de la liquidez y en que afecta la gestión?	La principal dificultad al realizar el análisis de la liquidez en las microempresas es el desconocimiento y la falta de interpretación adecuada de los ratios de liquidez, como el ratio de liquidez corriente, prueba ácida y capital de trabajo. Esto repercute negativamente en la gestión financiera, ya que sin un análisis claro de estos indicadores es difícil tomar decisiones informadas sobre la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo, lo que puede llevar a un endeudamiento excesivo, problemas de flujo de caja o incluso a la quiebra. Por ello es importante realizar este análisis ya que no solo se trata de calcular los ratios, sino de entender qué implicaciones tienen en el contexto específico de la empresa.
5	¿De qué manera mide el ciclo de conversión de sus existencias en efectivo?	El ciclo de conversión de existencias en efectivo es medido de manera empírica, lo que implica que la empresa lleva un registro básico de sus ventas y cobranzas, pero no utiliza una metodología formal o herramientas especializadas para calcular con precisión el tiempo que tarda en convertir sus existencias en efectivo. Aunque se realiza un seguimiento de las ventas, muchas de estas se efectúan a crédito, lo que complica la obtención de datos precisos sobre el periodo de conversión. Esta

		falta de claridad y control sobre el ciclo de conversión afecta la liquidez de la empresa, ya que no tiene un panorama claro sobre cuándo tendrán los recursos financieros disponibles. Para optimizar este proceso, sería fundamental implementar políticas de cobranza más estrictas que permitan acortar los plazos de pago, garantizar que se emitan facturas de manera oportuna y fomentar el cobro anticipado o en el menor tiempo posible. Esto no solo ayudaría a reducir el período de conversión, sino que también mejoraría la planificación financiera, facilitando la toma de decisiones estratégicas. Entre las políticas a considerar podrían estar el establecimiento de plazos de pago definidos, el cobro de intereses por pagos atrasados y el uso de incentivos para los clientes que paguen en efectivo o antes de lo pactado.
6	¿Cuáles son los activos que tienen alta rotación en sus inventarios?	La mercadería que experimenta una alta rotación en su negocio incluye principalmente productos como carnes, verduras, frutas, abarrotes y bebidas. Estos artículos son entregados de manera regular a las entidades con las que ha establecido contratos, lo que asegura una demanda constante. Gracias a estos acuerdos, su inventario de estos productos se mueve rápidamente, lo que le permite mantener un flujo continuo de ventas. La estabilidad de estos contratos no solo garantiza un volumen constante de ventas, sino que también facilita la planificación y la reposición eficiente de los suministros.
7	¿Explique cómo gestiona adecuadamente sus cuentas por cobrar y sus cuentas por pagar?	No lleva un registro organizado, lo que complica el control de sus actividades. Además, debido a que la mayoría de sus ventas son a crédito, la gestión de sus cuentas por cobrar no es eficiente. Esto provoca que enfrente problemas de liquidez, es decir, que no tenga

		suficiente dinero disponible en ciertos momentos. Para gestionar adecuadamente las cuentas por cobrar y por pagar, es crucial tener un sistema organizado que permita un seguimiento eficiente de las transacciones. Para mejorar esta situación, es necesario implementar políticas de cobro efectivas, monitorear los plazos de crédito, automatizar recordatorios de pago y negociar plazos más favorables con los proveedores. Así se evitarán problemas de liquidez y se garantizará el cumplimiento de las obligaciones financieras en los tiempos adecuados.
8	¿Explique cómo realiza un flujo de Caja?	Lo realiza de manera empírica. Pues sabe de sus ingresos y salidas. Pero no lo tiene implementado como una herramienta de apoyo que le permita procesar y analizar esta información de forma sistemática. La ausencia de un sistema de apoyo le impide disponer de datos precisos y organizados, lo cual sería fundamental para tomar decisiones más informadas y estratégicas. Si bien tiene una idea de cómo funciona su negocio en términos generales, la implementación de una solución que le brinde reportes detallados podría optimizar su capacidad de gestión y mejorar los resultados a largo plazo.
9	¿Con que periodicidad realiza los flujos de Caja? Considera que es beneficioso hacerlo en esa periodicidad.	Si bien lo realiza de manera empírica, lo hace de manera continua, pues lo considera de mucha importancia y de ayuda para tener una visión clara y racional para poder asumir compromisos de pago. Por otro lado, considera que es muy beneficioso realizarlo pues repercute de manera positiva en las decisiones y en la gestión de la empresa.
Nº	Preguntas de gestión	Respuesta

1	¿Tiene un plan de gestión estratégica u operativa para su microempresa?	Desafortunadamente en la microempresa no se cuenta con un plan gestión estratégica y operativa, pues se enfoca únicamente en el día a día sin seguir un plan definido. Si bien los empleados conocen cuáles son sus tareas diarias, pero desconocen la dirección y los objetivos que la organización busca alcanzar. La falta de coherencia y comunicación en la planificación estratégica y operativa es una debilidad que dificulta su compromiso y participación activa en el mercado.
2	¿Cómo determina su microempresa los objetivos financieros a corto y largo plazo?	En esta microempresa no existe un manual de organización y funciones, los objetivos financieros a corto y largo plazo se determinan de manera reactiva y sin una estructura clara, ya que las responsabilidades no están bien definidas y los empleados realizan tareas según las necesidades inmediatas bajo las instrucciones del propietario. Esta falta de planificación estructurada afecta la capacidad de la empresa para gestionar adecuadamente su liquidez.
3	¿Cuál es el índice de liquidez óptimo que planifica para corto plazo?	No tiene un índice de liquidez planificado de manera formal, ya que maneja sus cuentas por cobrar y pagar de manera empírica. Sin embargo, reconoce la importancia de contar con un buen nivel de liquidez para evitar problemas de insolvencia y afectaciones al desempeño financiero de la empresa. La falta de planificación en este aspecto podría exponerla a riesgos de insolvencia, especialmente en situaciones de imprevistos.
4	¿Cómo considera que la planeación a corto y largo plazo afecta la sostenibilidad financiera de su microempresa?	La planeación a corto y largo plazo es fundamental para la sostenibilidad financiera de una microempresa, especialmente en un contexto donde la liquidez es un problema constante. La planeación a corto plazo permite gestionar eficazmente los gastos

		inmediatos, asegurando que se puedan cubrir obligaciones como pagos a proveedores y salarios, lo que ayuda a prevenir crisis de liquidez. Por otro lado, la planeación a largo plazo establece una visión estratégica y objetivos claros, lo que facilita la identificación de oportunidades de inversión y una mejor asignación de recursos. Al integrar ambas formas de planeación, la microempresa puede alinear sus acciones inmediatas con metas futuras, mejorando así su capacidad para adaptarse a cambios en el entorno y asegurando su viabilidad y crecimiento en el tiempo.
5	¿Tiene una estructura organizacional para gestionar su microempresa de forma eficiente?	La microempresa actualmente carece de una estructura organizacional definida, lo que genera una serie de desafíos en su gestión eficiente. Esta falta de organización se traduce en problemas de liquidez, ya que no hay un control adecuado de los flujos de caja ni una planificación financiera efectiva que permita anticipar y manejar las necesidades económicas del negocio. Además, la ausencia de conocimiento sobre ratios financieros impide tomar decisiones informadas y estratégicas, lo que a su vez agrava la situación financiera y limita el crecimiento de la microempresa. Sin una estructura clara, es difícil asignar roles y responsabilidades, lo que puede resultar en una gestión descoordinada y en la pérdida de oportunidades para optimizar recursos y maximizar la rentabilidad.
6	¿Cómo asigna usted las tareas y responsabilidades a sus empleados o colaboradores?	En la empresa las funciones y responsabilidades de los empleados no están claramente establecidas ni distribuidas. En su lugar, los colaboradores asumen múltiples roles y tareas de manera informal, respondiendo a las necesidades que van surgiendo. No

		contamos con descripciones de puestos ni organigramas que formalicen las actividades y responsabilidades de cada integrante del equipo, es decir no cuenta con el MOF y ROF; lo que repercute negativamente en la eficiencia operativa de la empresa.
7	¿Qué estrategias utiliza para mantener la comunicación y coordinación entre los diferentes miembros de su equipo?	Utiliza estrategias informales para mantener la comunicación y coordinación en mi equipo, es decir me comunico directamente con ellos, cara a cara, o por medio de WhatsApp o por llamadas, reuniones imprevistas y espontaneas. Trato también de asegurarme de que todos estén al tanto de los pedidos pendientes por entregar como también de las cuentas por cobrar y pagar a los proveedores, de esta manera tomo decisiones y resuelvo los problemas o inconvenientes que se presenten.
8	¿Quién o quienes se encargan de asegurar una liquidez óptima para su microempresa?	Considera que por ser un equipo de trabajo todos sus colaboradores están comprometidos en que su microempresa obtenga un nivel de liquidez óptimo. Confía en que cada miembro entiende la importancia de manejar adecuadamente los recursos financieros y se esfuerza por contribuir al éxito de la empresa. Sin embargo, aunque esta confianza es positiva, es fundamental asegurarse de que todos comprendan claramente sus responsabilidades y que exista una comunicación constante para garantizar que se cumplan las metas financieras de manera efectiva.
9	¿Qué estrategias utiliza para motivar a su equipo a alcanzar los objetivos financieros de la microempresa?	Para motivar a su equipo a alcanzar los objetivos financieros de la microempresa, considera fundamental fomentar un ambiente de crecimiento y desarrollo personal. Una de las estrategias más efectivas que utiliza es el reconocimiento constante del trabajo de cada colaborador, ya que esto refuerza

		su sentido de pertenencia y compromiso con la empresa. Sin embargo, reconozco que hay áreas de mejora en mi enfoque motivacional. A pesar de mi experiencia en el sector, mi estilo de gestión a veces puede percibirse como autoritario o distante, lo que puede impactar negativamente en el rendimiento de los empleados. Por ello, es importante implementar cambios para ser más accesible y colaborativo, promoviendo la comunicación abierta y la retroalimentación constante. Esto no solo ayuda a que los empleados se sientan valorados, sino que también permite que todos participen activamente en la definición de objetivos y en la toma de decisiones, lo que a su vez fortalece su motivación y compromiso con los resultados financieros de la empresa.
10	¿Qué acciones toma para motivar y empoderar a sus empleados?	Reconoce el buen desempeño de sus empleados y los recompensa ya sea con incentivo monetario. Por otro lado, brinda la oportunidad de su desarrollo profesional como capacitaciones. Asimismo, en lo posible permite que los empleados equilibren sus responsabilidades personales con el trabajo por lo que ofrezco flexibilidad en los horarios laborales. Más aún, permitiéndoles que por sí solos tomen decisiones y resuelvan problemas confiando en sus habilidades y conocimientos.
11	¿Cómo maneja los conflictos y las situaciones difíciles dentro de su equipo?	Considera fundamental crear un ambiente de trabajo cómodo y seguro. Para manejar los conflictos, adopta un enfoque proactivo, abordando las situaciones difíciles a medida que surgen. Fomento el diálogo abierto, lo que permite a los miembros del equipo expresar sus preocupaciones y trabajar juntos en la búsqueda de soluciones. Además, promueve el trabajo en equipo y el compañerismo, fortaleciendo así las

		relaciones interpersonales. Este enfoque no solo ayuda a resolver conflictos de manera efectiva, sino que también incrementa el compromiso y la motivación de los empleados, creando un ambiente laboral más colaborativo y armonioso.
12	¿El análisis de la liquidez se realiza al término del periodo o es continua?	Por desconocimiento no realiza análisis a la liquidez. Ahora bien reconoce que las mediciones de indicadores y el análisis de valoraciones no solo son importantes para seleccionar criterios que guían el desarrollo de actividades y la evaluación de las mejores alternativas, sino que también permiten revisar y ajustar; por lo que este análisis debe ser continua, pues esta herramienta es clave para la toma de decisiones que mejoraran los resultados de la empresa.
13	¿Qué mecanismos utiliza para monitorear el cumplimiento de los objetivos financieros establecidos?	No cuenta con mecanismos formales para monitorear los objetivos financieros. El seguimiento se hace de manera tradicional, habitual revisando los documentos, las ordenes de pedido, junto a las guías y otra información que personal adjunte y entregue, también revisa el flujo de caja, el efectivo de forma ocasional. Sin embargo, confía en el esfuerzo y desempeño de su equipo para cumplir con los objetivos de la empresa, y ajustar las finanzas de acuerdo con las necesidades inmediatas.
14	¿Qué herramientas utiliza para controlar y ajustar el flujo de caja en su microempresa?	No utiliza herramientas formales o control tecnológico, para controlar el flujo de caja. El manejo se realiza de forma manual y empírica, revisa los ingresos y egresos conforme van ocurriendo. Depende de las cuentas por cobrar y paga sus obligaciones en función de la disponibilidad de efectivo, aunque a veces el efectivo se utiliza para otras necesidades personales. Cuando es necesario, se

		realiza ajustes para cubrir las compras prioritarias y cumplir con los compromisos.
15	¿Qué acciones correctivas implementa cuando identifica desviaciones en la gestión contable de la microempresa?	Cuando se identifica desviaciones en la gestión contable, se toman acciones de manera rápida. Por lo general, se ajusta el uso del efectivo, priorizando las compras necesarias para cumplir con las operaciones de la empresa. Si detecta que el efectivo no es suficiente, intenta recuperar cuentas que estén por cobrar con mayor rapidez o se reduce algunos gastos temporales. No tiene un sistema contable formal, por lo que las correcciones se hacen de manera inmediata y según las necesidades del momento.
16	¿Qué acciones ha realizado para mejorar la liquidez? O sabe qué acciones puede realizar para mejorarla en el futuro	Hasta ahora, se han tomado medidas ad hoc, es decir, de manera improvisada, para mejorar la liquidez, ajustar gastos y priorizar pagos esenciales. Trata de recuperar rápidamente las cuentas por cobrar, aunque este les resulte muy difícil, y en algunos casos, casi imposible lo que hace que pase por situaciones de iliquidez. Las acciones a realizar en el futuro, considera implementar un control más riguroso del flujo de caja y establecer procedimientos más formales para gestionar sus finanzas, lo que podría ayudarle a evitar problemas de liquidez y mejorar la estabilidad financiera de la empresa.

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al titular de la microempresa Negocios Megapec E.I.R.L.

4.3 Respecto al objetivo específico 3

Realizar un estudio comparativo del efecto del análisis de la liquidez en la gestión de las microempresas del Perú y la microempresa Negocios Megapec E.I.R.L.

Cuadro 3: Resultado del Objetivo específico 3

Dimensiones	Resultados del Objetivo específico 1	Resultados del Objetivo específico 2	Análisis y/o explicación
Medición de la liquidez	Según Argomedeo & Nureña (2023), Guevara (2022) y Zegarra (2023) concluyen que para obtener un nivel de liquidez optimo; es necesario haber realizado una gestión estratégica, operativa y financiera de manera eficiente; donde el análisis de liquidez forma parte de sus estrategias empresariales. Asimismo, para realizar la medición de la liquidez hacen uso de ratios financieros como ratio de prueba ácida, razón corriente y ratio de capital de trabajo y saber interpretarlos permite evaluar la capacidad de convertir sus activos en liquidez en un corto período sin perder su valor monetario. Asimismo este análisis permite	La empresa Negocios Megapec E.I.R.L. ejecuta el análisis de la liquidez de manera empírica confundiéndole siempre como capital de trabajo. Debido al desconocimiento de parte del titular y de no contar con un sistema contable no realiza ningún análisis formal a la liquidez. Esto a menudo hace que tenga problemas de liquidez, ya que depende mucho de sus cuentas por cobrar dificultándole poder planificar sus actividades empresariales, pasar por situaciones de	Se observa que no coincide, ya que para medir la liquidez con lleva hacer uso de razones financieras y saber interpretarlos permite conocer si la empresa goza de una buena situación financiera y si puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Los dueños de los negocios casi no realizan análisis ya que suelen estar enfocados en sus actividades diarias y en la generación de ingresos. Sin embargo, realizar

	saber si la empresa cuenta con el efectivo necesario para cumplir con sus obligaciones y mantener el negocio en funcionamiento, ofrece la oportunidad de aprovechar descuentos por pronto pago a proveedores si se liquidan las facturas antes del plazo establecido. Además, aumenta el nivel de confianza frente a las entidades financieras, proveedores y acreedores. Por otro lado, permite tener una visión sobre el futuro del negocio y a tomar las mejores decisiones.	iliquidez y poder cumplir a cabalidad con sus compromisos de entregas.	el análisis de liquidez le sería de mucha ayuda lo que generara que su efecto sea positivo para conocer la cantidad de recursos que posee la empresa y su facilidad para convertirlas en efectivo para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.
Flujo de caja	Ruiz (2023) precisa que el flujo de caja es una herramienta que ayuda a llevar mejor control de sus ingresos y egresos que repercute de manera favorable en la gestión de las microempresas. Si bien, el efectivo se considera como un activo bastante susceptible a malos manejos, es allí que surge la necesidad que su implementación sea relevante para cualquier negocio pues permite garantizar que los ingresos de efectivo ocurran en los	La empresa en estudio realiza un flujo de caja de manera empírica, pues sabe de sus ingresos y gastos en el que considera fijos y variables ejecutados en manera mensual. Sin embargo, no lo tiene implementado como una herramienta de apoyo que le otorgue información para la toma de decisiones. Además, considera muy beneficioso la implementación de este reporte	Se observa que no coincide, si bien la empresa en estudio maneja el flujo de caja de manera empírica, en el que muestra los movimientos de entrada y salida de dinero que realiza la empresa en un mes. Su implementación debe formar parte como herramienta de apoyo con el objetivo de

	momentos adecuados, de modo que estén disponibles para cubrir los pagos cuando se requiera. Aunque es obvio que una organización que gasta más de lo que ingresa de manera eventual enfrentará problemas, incluso si los ingresos igualan o superan los gastos en un período determinado, el dinero puede no estar disponible a tiempo para cumplir con las obligaciones al vencimiento. La falta de liquidez puede comprometer seriamente la capacidad de la empresa para llevar a cabo su misión. Por ello, es fundamental proyectar, monitorear y controlar el flujo de caja para evitar interrupciones operativas o aprovechar los excedentes temporales de efectivo.	financiero pues sabe que repercute de manera positiva en las decisiones y en la gestión de la empresa.	evaluar la solvencia, la liquidez y la velocidad de rotación del efectivo disponible y que su efecto favorable ayude a los dueños de los negocios determinar si están en condiciones de reinvertir, saldar deudas caso contrario, implementar nuevos proyectos.
Ciclo de conversión del efectivo.	Navarro & Pingo (2023) y Guerrero & Cruz (2023) señalan que el ciclo de conversión del efectivo influye de manera directa en la liquidez de la empresa, ya que administrar de manera eficiente las cuentas por cobrar, la	La empresa Negocios Megapec E.I.R.L. Realiza de manera empírica el CCE. Representando este una práctica que no ayuda mucha para la gestión de la empresa, ya que no le permite	Ambos no coinciden, ya que para evaluar y determinar cuál será el periodo de conversión en efectivo es necesario tener conocimiento necesario en

	rotación de existencias y el pago a los proveedores se logrará mantener un equilibrio tanto en los activos corrientes como en los pasivos corrientes, pues esto con lleva a tener suficiente capital de trabajo y poder cumplir con pagar las deudas a sus proveedores. Cumple un rol importante dentro de la gestión de la empresa, porque lograr que CCE sea más corto de lo planificado, esto significa que la empresa puede recuperar rápidamente el dinero invertido y tener suficiente liquidez que le permitirá mantener sus operaciones funcionando de manera eficiente en el mercado.	conocer con exactitud el periodo en que va convertir sus existencias en efectivo. Si bien, las ventas en su mayoría son a crédito y el no gestionar las cobranzas de manera oportuna le ha perjudicado en mantener un nivel de liquidez favorable para la empresa pasando por situaciones que necesite recurrir a financiarse de manera externa acarreando más deudas.	formulas, en razones financiera, terminología; es determinante para la eficiente gestión de cuentas por cobrar y que su efecto repercute en la gestión de una empresa. Tener una buena gestión en este ciclo permite a todo negocio mantener un nivel de liquidez óptimo sin tener que recurrir a buscar financiarse, contraer más deudas y evita tener una imagen negativa en el ámbito crediticio.
Planeación	López (2022) concluye que una planificación sólida es esencial para gestionar adecuadamente la liquidez. Por ello las empresas deben implementar estrategias operativas efectivas con el objetivo de mantener un control riguroso para asegurar que puedan cumplir con sus objetivos a corto y	La empresa Negocios Megapec E.I.R.L. No cuenta con un plan estratégico y operativo, pues se enfoca únicamente en el día a día a sin seguir un plan definido. Si bien, los empleados conocen cuáles son sus tareas diarias, pero desconocen la	No coinciden, ya que la empresa en estudio al no tener implementado un plan estratégico y operativo esto ha conllevado que los trabajadores desconozcan metas, objetivos y estrategias que van

	largo plazo. Asegurarse que todas las personas involucradas comprendan cuales son esos objetivos y que método se van a ejecutar para alcanzarlos. Si no se planifica no hay sentido de hacer las cosas porque se va a desconocer que se va a realizar y como se va a desarrollar.	dirección y los objetivos que la organización busca alcanzar. No obstante, reconoce que esta carencia afecta la gestión de la empresa y sobre todo que no logre tener un nivel de liquidez optimo debido a que no puede planificar sus actividades comerciales debido a la falta de liquidez que atraviesa en muchas ocasiones.	implementar que ayuden a optimizar sus ventas y acelerar el flujo de efectivo además de reducir el tiempo entre la venta y la cobranza lo que afecta negativamente la gestión de cualquier negocio.
Organización	Mimbela & Rubio (2021) y Nima (2023) comunican que una empresa con una organización formal y definida es tener una estructura donde se definen las funciones o puestos. Aporta a que el dueño de la empresa genere un ambiente laboral adecuado y donde se establezcan canales de comunicación abiertos permitiendo la participación activa de sus colaboradores aprovechando sus talentos creativos y reconociendo el esfuerzo personal en cumplimiento de los objetivos empresariales.	La empresa Negocios Megapec E.I.R.L. Ejecuta una organización informal, ya que no cuenta con un manual de organización y funciones. Las responsabilidades no están claramente distribuidas entre los empleados, quienes realizan tareas según las necesidades del momento, siguiendo las instrucciones directas del propietario. Si bien, el propietario reconoce el esfuerzo de cada trabajador siendo favorables para el desempeño de	No coinciden pues para lograr cumplimiento de metas es necesario contar con una estructura organizacional definido, donde se establezcan responsabilidades y donde exista una comunicación abierta, reconociendo el esfuerzo e implementando estrategias de motivación y empoderamiento de sus empleados. Asimismo, donde

		sus colaboradores. Sin embargo sabe que al existir una estructura deficiente a nivel organizacional ha con llevado que sus metas sean susceptibles a un desorden.	exista un entorno agradable y se desempeñen de manera eficiente.
Dirección	Huashuayo (2024) precisa que la dirección es fundamental para el éxito a largo plazo de una empresa porque en está; los líderes se encargan de gestionar, coordinar, elaborar planes, supervisar para tomar decisiones en consecuencia al cumplimiento de las metas. Por ello, se requiere que el responsable a cargo sea una persona modelo a seguir y que alinee su equipo hacia los objetivos. Asimismo, tenga una comunicación asertiva, que sepa manejar y resolver conflictos, motivar a sus empleados. Además, conocer de la actividad y tenga preparación técnica para saber analizar la información alcanzada por sus subordinados y luego evaluar los riesgos que atraviesa la empresa en un momento determinado.	En la empresa Negocios Megapec E.I.R.L. La dirección que ejerce el titular está basado en su amplio conocimiento en el sector comercio. Resuelve problemas financieros acuerdo a la disponibilidad de efectivo. Asimismo, se asegura que exista un buen ambiente laboral, reconociendo siempre el trabajo que ejecutan sus empleados. Por lo tanto, existe una deficiente comunicación asertiva que muchas veces genera una dirección autoritaria. No obstante reconoce que una buena dirección tiene impacto en la gestión de su empresa. Ya que dirigir	No coincide en esta situación Mientras que el autor plantea una visión de dirección organizada, con planificación y habilidades técnicas específicas. Sin embargo, en la empresa investigada refleja una carencia de dirección estratégica y control, lo cual impacta negativamente en la gestión de la empresa. La falta de conocimiento financiero y de herramientas de apoyo en la administración es un punto crítico en la empresa, donde se destaca la capacidad del líder

		sus recursos de manera eficiente lo lleva al éxito.	para analizar información y evaluar riesgos.
Control	España & Quiroz (2022) precisa que es importante el control aplicado de manera constante dentro de la gestión de la empresa con el objetivo de evitar desviaciones o errores que perjudican la estabilidad económica de la empresa. Supervisar la ejecución de sus actividades alineados a los objetivos de la organización, además de evaluar el desempeño y las políticas implementadas se han ejecutado como lo planificado. Pues le permite reaccionar de manera oportuna en situaciones que pongan en riesgo la estabilidad del negocio.	En la empresa Negocios Megapec E.I.R.L. si realiza un control aunque de manera improvisada tomando acciones de manera inmediata de acuerdo como van surgiendo los problemas además por desconocimiento de parte del titular con las razones financieros y de la falta implementación de herramientas de apoyo que coadyuven su liderazgo ha conllevado a tener efecto negativo en la gestión de su negocio.	No coinciden, ya que control debe aplicarse de manera constante y así evitar desviaciones o errores que perjudican la estabilidad económica de la empresa acompañada de la evaluación del desempeño de las áreas involucradas mediante los ratios financieros ayudan a controlar la liquidez; haciendo que el titular pueda detectar a tiempo algún error e implementar correctivos en beneficio de la empresa.

Fuente: elaboración propia

V. Discusión

5.1 Respecto al objetivo específico 1:

Describir la importancia del análisis de la liquidez y su efecto en la gestión de las microempresas del comercio del Perú.

El análisis de la liquidez es un aspecto crítico y su efecto en la gestión es favorable para las microempresas del comercio en Perú, ya que proporciona una visión clara de la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. Este análisis se basa en la evaluación de indicadores financieros, como el capital de trabajo y la prueba ácida, que permiten medir la disponibilidad de recursos líquidos frente a las deudas inmediatas. Una adecuada gestión de la liquidez no solo garantiza la continuidad de las operaciones, sino que también mejora la capacidad de respuesta ante situaciones imprevistas, como cambios en la demanda del mercado o crisis económica. En un entorno tan dinámico y competitivo como el comercio peruano, donde muchas microempresas enfrentan desafíos significativos, tener un control efectivo sobre la liquidez se convierte en una prioridad estratégica. Además, el análisis de la liquidez permite a las microempresas evaluar su solvencia y rentabilidad. La falta de liquidez puede llevar a problemas serios, como la incapacidad para pagar a proveedores o empleados, lo que a su vez puede desencadenar una serie de dificultades financieras que amenazan la viabilidad del negocio. Por otro lado, una gestión ineficaz de las cuentas por cobrar puede resultar en atrasos en la recuperación de ingresos, afectando la capacidad de la empresa para financiar sus operaciones diarias. Este ciclo de problemas se agrava si las empresas no cuentan con un sistema de control interno adecuado que les permita monitorear sus flujos de efectivo y gestionar sus obligaciones financieras de manera oportuna (Navarro & Pingo, 2023). Por otro lado el uso de herramientas de gestión financiera, como la elaboración de presupuestos y el análisis de costos, se vuelve indispensable para mejorar la liquidez, además implementar un control riguroso sobre los gastos y realizar un seguimiento detallado de los ingresos ayuda a las microempresas a identificar áreas de mejora y optimizar la utilización de sus recursos. Este enfoque no solo contribuye a mantener un nivel adecuado de liquidez, sino que también permite realizar proyecciones financieras más precisas, lo que es esencial para la toma de decisiones estratégicas. La formación en gestión financiera y el uso de tecnologías innovadoras son factores que pueden potenciar la capacidad de las microempresas para enfrentar sus desafíos y mejorar su rendimiento en el mercado (Zegarra, 2023). Asimismo, la gestión de la liquidez

está íntimamente ligada a la relación con los clientes y proveedores. Las políticas de cobro y el manejo de cuentas por cobrar son cruciales para garantizar un flujo de efectivo constante. La falta de atención a estos aspectos puede resultar en morosidad, afectando gravemente la liquidez de la empresa. Por lo tanto, establecer procedimientos claros y efectivos para la recuperación de deudas es fundamental para mitigar riesgos y asegurar que la empresa disponga de los recursos necesarios para operar (**Guevara, 2022**). Igualmente **López (2022)** señala que las microempresas que implementan estrategias de gestión de liquidez bien definidas, como la segmentación de clientes y la priorización de cobranzas, logran una mayor estabilidad financiera y una mejor reputación en el mercado teniendo un impacto directo y significativo en la gestión empresarial, ya que su ausencia afecta la capacidad de la empresa para operar de manera eficiente y sostenible. Según **Ruiz (2023)** coincide que, cuando se realiza de forma deficiente, afecta gravemente el flujo de caja de las microempresas. La falta de seguimiento en las ventas a crédito y la mala comunicación con los clientes son causas comunes de problemas de liquidez, pues dificultan la recuperación de pagos. Para contrarrestar estos efectos, es esencial que las microempresas desarrollen políticas claras de cobro y establezcan un sistema eficaz de control de crédito, lo que les permitirá mantener un flujo constante de ingresos y evitar caer en situaciones de morosidad o falta de liquidez. Asimismo coincide con **Argomedeo & Nureña (2023)** señala que un nivel de liquidez adecuado garantiza que las microempresas puedan mantener operaciones estables, pagar proveedores y empleados, y evitar retrasos que perjudiquen su reputación. Además, este análisis permite identificar posibles problemas financieros antes de que se conviertan en crisis, dado que estas unidades económicas operan con márgenes de ganancia ajustados y dependen del crédito, la falta de liquidez puede llevarlas al endeudamiento excesivo o incluso al cierre. Un buen manejo de la liquidez les permite gestionar mejor los ciclos económicos, resistir caídas de ventas o aumento de costos, y aprovechar oportunidades de crecimiento. Así, el análisis de liquidez no solo es una herramienta de prevención, sino también de planificación estratégica para asegurar la sostenibilidad a largo plazo. Por otro lado, otro factor determinante es la gestión de inventarios y la planificación financiera, como señalan **España y Quiroz (2022)** las microempresas del sector comercio en Perú dependen de una gestión logística eficiente para mantener su liquidez, ya que la administración de inventarios impacta directamente en el capital de trabajo. Una planificación inadecuada puede generar problemas en la rotación de inventarios, lo que a su vez afecta el flujo de caja y pone en riesgo el pago de las obligaciones financieras. En simultaneo **López (2022)** la

evaluación de liquidez se realiza a través de ratios financieros es fundamental para la gestión operativa y estratégica de las mypes en el Perú. Los ratios, como el ratio corriente (activo corriente/pasivo corriente) y el ratio de prueba ácida (activo corriente menos inventarios/pasivo corriente), permiten medir la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones inmediatas sin recurrir a financiamiento externo. Esta información es clave para tomar decisiones operativas, como el manejo de inventarios, la renegociación de plazos con proveedores y la gestión de cuentas por cobrar. Según la experiencia durante la pandemia de COVID-19, como lo indican **Guerrero y Cruz (2023)** mostró que la falta de acceso a financiamiento y la informalidad en la gestión financiera llevaron a muchas microempresas en Perú a enfrentar serios problemas de liquidez, lo que resultó en la suspensión de operaciones y, en muchos casos, su desaparición del mercado. Esto resalta la importancia de contar con una planificación financiera sólida y estrategias de manejo de liquidez que permitan a las microempresas enfrentar crisis y asegurar su supervivencia en el largo plazo.

6.2 Respecto al objetivo específico 2:

Describir la importancia del análisis de la liquidez en la gestión de la microempresa Negocios Megapepec E.I.R.L.

El análisis de la liquidez es uno de los aspectos importantes para la sostenibilidad y el crecimiento de una microempresa. En ese contexto la empresa Negocios Megapepec E.I.R.L. presenta la falta de un análisis formal de liquidez que afecta directamente la capacidad de la empresa para operar eficientemente y cumplir con sus compromisos financieros, además de la carencia de un control detallado del flujo de caja; puesto que los ingresos que recibe la empresa se utilizan en gran parte para cubrir necesidades inmediatas, tanto personales como empresariales; este comportamiento, aunque común en microempresas, genera una falta de control que puede llevar a decisiones erróneas, como no poder cumplir con proveedores a tiempo, lo que afecta negativamente la relación con estos y el ciclo operativo del negocio. Asimismo, el propietario admite desconocer los indicadores de liquidez, lo cual le impide tomar decisiones informadas teniendo un efecto negativo en la mejora de la gestión de su empresa. Al no calcular ratios de liquidez, se pierde una herramienta valiosa para la toma de decisiones estratégicas, lo que puede llevar a un endeudamiento excesivo o a la imposibilidad de cubrir obligaciones de corto plazo. Más aún, la falta de conocimiento sobre el ciclo de conversión de los inventarios en efectivo es otro aspecto que afecta negativamente la gestión. Si bien, la empresa vende principalmente a crédito, no se lleva un control

adecuado de cuándo esos pagos deben ser cobrados, lo que complica la planificación de compras y pagos. La incapacidad de gestionar eficazmente las cuentas por cobrar agrava la situación de falta de liquidez, ya que el dinero que debería estar disponible para cubrir gastos operativos queda retenido en las cuentas de los clientes; puesto que, la falta de efectivo para realizar compras a tiempo repercute en las operaciones comerciales, lo que a su vez impacta negativamente en la capacidad de la empresa para cumplir con los pedidos de sus clientes y no pueda planificar los pagos y las cobranzas. Además de carecer de herramientas de apoyo y siendo su manejo empírico limita la capacidad de la empresa para identificar rápidamente los problemas de liquidez y tomar las medidas correctivas y proporcionar una base sólida para la toma de decisiones. Aunado a lo anterior, el no contar con una estructura organizativa clara y la distribución informal de las responsabilidades dentro de la microempresa agrava su situación haciendo que no pueda monitorear ni controlar sus finanzas y tomar las medidas correctivas, lo que agrava su situación financiera y permanencia en el mercado. Es claro que la empresa necesita implementar estrategias empresariales que le ayuden a mejorar su administración e implementar herramientas que controlen el uso de sus activos. Estos resultados no concuerdan con las bases teóricas según (Ross et al., 2010) expone que el análisis de liquidez es clave para evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Una adecuada gestión de la liquidez asegura que la empresa disponga de efectivo suficiente para cubrir sus compromisos inmediatos, como el pago a proveedores o salarios. La falta de liquidez puede generar dificultades para hacer frente a las obligaciones financieras, afectar la reputación de la empresa y, a largo plazo, comprometer su sostenibilidad. La gestión deficiente de la liquidez también puede aumentar la necesidad de financiamiento externo en condiciones desfavorables, lo que eleva los costos operativos.

5.3 Respecto al objetivo específico 3:

Realizar un estudio comparativo del efecto del análisis de la liquidez en la gestión de las microempresas del Perú y la microempresa Negocios Megapec E.I.R.L.

Medición de la liquidez

Medir la liquidez se refiere que mediante indicadores financieros como el ratio de la liquidez corriente o el ratio rápido, se evalúa la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo utilizando sus activos disponibles sin perder su valor monetario. Esta evaluación a los activos permite identificar posibles problemas antes que se conviertan a situaciones críticas; asegurando así una gestión eficiente de los recursos

disponibles y continuidad operativa. Además permite mantener relaciones comerciales estables y contribuye a planificar actividades a futuro al prever oportunidades o riesgos financieros. Esta; resulta ser clave para mantener la estabilidad financiera y crecimiento sostenido de la empresa a largo plazo. Sin embargo, muchas empresas omiten realizar un análisis exhaustivo de liquidez teniendo un efecto negativo en la gestión financiera y operativa. Al no evaluar adecuadamente la capacidad de convertir sus activos en efectivo de manera oportuna, la empresa carece de visibilidad sobre su solvencia a corto plazo. Este descuido impide identificar posibles déficits de liquidez, lo cual compromete el cumplimiento de obligaciones inmediatas, como el pago de proveedores, salarios y otras deudas corrientes. A largo plazo, la falta de una adecuada gestión de liquidez puede llevar a una acumulación de pasivos, deterioro en las relaciones comerciales y, en el peor de los casos, a la insolvencia o quiebra de la empresa. Esta situación, además, afecta la competitividad, ya que la falta de recursos líquidos limita la capacidad de respuesta ante oportunidades de inversión o cambios en el mercado.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2. Estos resultados NO SON CONSISTENTES con la empresa estudiada considerando esta evaluación lo realiza de manera empírica, sin el uso de ratios financieros corriendo el riesgo de obtener una visión imprecisa o incompleta de la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. La falta de indicadores como el ratio corriente o la prueba ácida impiden evaluar con exactitud la relación entre los activos líquidos y los pasivos corrientes, lo que dificulta la identificación de problemas de solvencia.

Flujo de caja

El control adecuado de los flujos de caja es una herramienta crucial para optimizar la gestión financiera de las microempresas, ya que permite monitorear y proyectar tanto ingresos como egresos, garantizando la liquidez en los momentos críticos. Dado que el efectivo es un activo altamente susceptible a malos manejos, su implementación de mecanismos de control se vuelve esencial para asegurar que los ingresos ocurran de manera oportuna, cubriendo las obligaciones de pago cuando sea necesario. Un flujo de caja bien estructurado es fundamental pues permite anticipar desajustes entre ingresos y egresos, asegurando que haya fondos disponibles para cubrir obligaciones financieras en el momento adecuado. Además, proporciona información precisa para la toma de decisiones estratégicas, optimiza el uso de excedentes de efectivo, reduce la necesidad de endeudamiento y aprovecha oportunidades

de crecimiento. Sin embargo, el manejo empírico del flujo de caja, basado en la intuición o la experiencia no estructurada puede generar desajustes en la liquidez impidiendo que la empresa cubra sus obligaciones financieras a tiempo, incluso si es rentable. Este enfoque limita la capacidad de anticipar déficits o aprovechar excedentes de efectivo, aumentando el riesgo de endeudamiento innecesario y una falta de disciplina financiera. Además, las decisiones estratégicas se ven comprometidas al no contar con datos precisos, lo que deja a la empresa vulnerable ante fluctuaciones del mercado o crisis económicas, comprometiendo su estabilidad y crecimiento a largo plazo.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2. Estos resultados NO SON CONSISTENTES con la empresa estudiada ya que gestiona su flujo de caja de forma empírica, controlando ingresos y gastos mensuales, tanto fijos como variables, sin utilizarlo como una herramienta formal para la toma de decisiones.

Ciclo de conversión del efectivo

El ciclo de conversión del efectivo (CCE) tiene un impacto directo en la liquidez de la empresa y juega un papel crucial en su gestión. Administrar eficientemente las cuentas por cobrar, la rotación de inventarios y los pagos a proveedores es clave para mantener un balance adecuado entre los activos y pasivos corrientes, lo que asegura un flujo continuo de capital de trabajo para cumplir con las obligaciones financieras. Es una métrica se calcula sumando el tiempo que tarda en vender inventarios y cobrar las ventas, y luego restando el tiempo que toma pagar a los proveedores y se expresa en días. Sin embargo, realizar el ciclo de conversión del efectivo de manera empírica, sin un análisis estructurado afecta negativamente la liquidez y su efecto en la gestión de una empresa es negativa, ya que se pierde el control sobre el tiempo que toma convertir los activos en efectivo generando desajustes entre los cobros a clientes y los pagos a proveedores provocando una escasez de liquidez, retrasos en las obligaciones financieras y la necesidad de recurrir a financiamiento externo.

De acuerdo al objetivo específico 1 y 2. Estos resultados no son consistentes con los resultados de la empresa estudiada, considerando que la empresa maneja de manera empírica el ciclo de conversión del efectivo y que afecta negativamente en la liquidez, ya que impide conocer con precisión el tiempo necesario para convertir existencias en efectivo. Al depender de ventas a crédito y no gestionar las cobranzas de manera eficiente, la empresa enfrenta

dificultades para mantener un nivel adecuado de liquidez, lo que la obliga a recurrir a financiamiento externo y asumir más deudas, complicando aún más su gestión financiera.

Planeación

La planificación es crucial en la gestión empresarial, ya que permite establecer objetivos claros y delinear las estrategias necesarias para alcanzarlos. En relación con la liquidez, una buena planificación asegura que la empresa mantenga un control adecuado sobre sus flujos de efectivo, permitiendo cumplir con sus obligaciones financieras y evitar problemas de solvencia. Al prever las necesidades de recursos y definir cómo gestionarlos, la planificación contribuye a mantener la estabilidad financiera, minimizando riesgos y maximizando la capacidad de crecimiento tanto a corto como a largo plazo. No obstante, la falta de planificación en una empresa genera desorganización y falta de dirección estratégica, lo que afecta negativamente la toma de decisiones. Sin un plan claro, la empresa no puede anticipar sus necesidades de recursos ni establecer prioridades, lo que incrementa el riesgo de errores operativos y desajustes en el manejo de los flujos de efectivo. En cuanto a la liquidez, la ausencia de planificación impide gestionar de manera eficiente los ingresos y egresos, lo que puede llevar a insuficiencias de efectivo para cubrir obligaciones financieras. Esto, a su vez, compromete la capacidad de la empresa para operar, pagar deudas a tiempo y mantener la confianza de los inversores y proveedores.

De acuerdo al objetivo 1 y 2. Estos resultados no son consistentes con la empresa estudiada. La falta de un plan estratégico y operativo en la empresa se traduce en una gestión orientada únicamente a las tareas diarias sin una visión clara a largo plazo. Aunque los empleados ejecutan sus funciones, desconocen los objetivos y la dirección general de la organización, lo que limita la alineación con las metas corporativas. Esta carencia impacta negativamente en la gestión empresarial, afectando especialmente la liquidez, ya que la ausencia de planificación comercial adecuada impide optimizar el flujo de caja y enfrentar eficazmente los desafíos financieros recurrentes.

Organización

Establecer una organización formal y definida dentro de una empresa implica la creación de una estructura sólida en la que se asignan roles y responsabilidades claras. Esta estructura favorece un entorno laboral ordenado y eficiente, lo que a su vez facilita una mejor gestión

de los recursos humanos y financieros. Los canales de comunicación abiertos permiten una mayor colaboración y creatividad entre los empleados, lo que contribuye a la identificación de oportunidades de mejora en procesos y en la gestión de costos, factores clave para mantener un nivel de liquidez saludable. Asimismo, el reconocimiento del esfuerzo y talento individual motiva a los colaboradores a alinearse con los objetivos empresariales, lo que refuerza la ejecución efectiva de estrategias que optimicen el manejo de capital circulante y minimicen riesgos financieros. Caso contrario a la ausencia de una buena organización en una microempresa provoca desorden y dificulta la asignación eficiente de responsabilidades, afectando tanto la operación como la toma de decisiones. Sin una estructura clara, se generan duplicaciones de tareas, desperdicio de recursos y baja motivación en el equipo. Este caos repercute negativamente en la liquidez, ya que limita el control sobre los flujos de efectivo y la gestión del capital circulante, lo que en las microempresas, con márgenes ajustados, puede resultar en gastos innecesarios, retrasos en pagos y cobros, e incapacidad para enfrentar problemas financieros. En conjunto, esto reduce la eficiencia operativa y la sostenibilidad financiera, poniendo en riesgo el crecimiento a largo plazo.

De acuerdo al objetivo 1 y 2. Estos resultados no son consistentes con la empresa estudiada debido a que la empresa opera bajo una organización informal, careciendo de un manual de organización y funciones que distribuya claramente las responsabilidades entre los empleados. Esto genera una falta de estructura formal que afecta la asignación eficiente de tareas, ya que los empleados responden a las necesidades inmediatas bajo la dirección directa del propietario, lo cual limita la capacidad de planificación y previsión a largo plazo. Aunque el propietario valora el esfuerzo de los trabajadores y reconoce su desempeño, esta estructura deficiente genera una dependencia excesiva de la gestión reactiva, lo que propicia desorganización en la consecución de las metas. El desorden resultante afecta la eficiencia operativa, ya que la falta de claridad en roles y funciones puede llevar a una duplicación de esfuerzos, errores en la toma de decisiones y dificultades para implementar estrategias coherentes que alineen los objetivos empresariales. Sin una estructura organizacional formal, la empresa se vuelve más vulnerable a la ineficiencia, lo que impacta su capacidad para alcanzar metas de manera sistemática y ordenada.

Dirección

La dirección es clave para la gestión eficaz de una microempresa, ya que implica la toma de decisiones estratégicas para cumplir objetivos a largo plazo, mediante la coordinación, planificación y supervisión del equipo. El líder debe ser un modelo a seguir, con habilidades en comunicación asertiva, resolución de conflictos y motivación, además de poseer conocimientos técnicos y capacidad para analizar información, evaluar riesgos y guiar a su equipo hacia las metas empresariales. No conocer indicadores financieros puede llevar a una gestión deficiente del flujo de caja, afectando la capacidad de la empresa para operar, cumplir compromisos financieros y evitar insolvencias, lo que comprometería su continuidad en el mercado. Además, si un empresario no posee las habilidades ni el conocimiento técnico para entender documentos contables e implementar herramientas de apoyo, la gestión de la empresa se ve gravemente afectada. La falta de comprensión de los estados financieros impide evaluar con precisión la salud económica del negocio, lo que puede llevar a una mala planificación financiera, incapacidad para detectar problemas de liquidez, pérdidas o ineficiencias. Además, la falta de herramientas de apoyo dificulta la optimización de procesos y la automatización de tareas clave, lo que limita la capacidad de tomar decisiones basadas en datos. En consecuencia, la empresa podría enfrentar riesgos financieros, falta de competitividad y, en casos extremos, el fracaso empresarial.

De acuerdo al objetivo 1 y 2. Estos resultados no son consistentes con la empresa estudiada, ya que, cuya dirección se fundamenta en su amplio conocimiento del sector comercio, toma decisiones financieras basadas en la disponibilidad de efectivo, priorizando una gestión inmediata del flujo de caja. Sin embargo, el ineficiente manejo de los indicadores financieros clave, como liquidez, rentabilidad y apalancamiento, lo expone a problemas estructurales a largo plazo. Esta carencia de una adecuada interpretación y seguimiento de métricas financieras fundamentales limita su capacidad para identificar tendencias de rentabilidad, prever riesgos y planificar estrategias sostenibles. Como resultado, la empresa enfrenta dificultades para acceder a financiamiento externo, gestionar ciclos de inversión, o afrontar imprevistos económicos que impacten su capacidad operativa y su crecimiento a futuro.

Control

El control constante en la gestión de microempresas es fundamental para evitar desviaciones o errores que puedan afectar su estabilidad económica, ya que permite supervisar la ejecución de actividades alineadas con los objetivos organizacionales, evaluar el desempeño

y las políticas implementadas, y asegurar que se cumplan según lo planificado. Esto resulta crucial, ya que las microempresas, con recursos limitados, necesitan reaccionar de manera oportuna ante cualquier riesgo para mantener su viabilidad en el mercado. Un sistema de control eficaz facilita la adaptación y respuesta rápida a situaciones adversas, fortaleciendo la estabilidad y el crecimiento sostenido del negocio. Sin embargo, la falta de control en la gestión de una empresa afecta negativamente su liquidez y estabilidad financiera. Sin una supervisión adecuada, es más probable que se produzcan errores operativos, desviaciones en los costos y pérdidas de recursos, lo que puede generar gastos innecesarios o imprevistos que impacten directamente en el flujo de caja. Además, la ausencia de control dificulta la detección temprana de problemas financieros o ineficiencias, lo que puede llevar a una mala asignación de recursos y un manejo ineficiente de los pagos y cobros.

De acuerdo al objetivo 1 y 2. Estos resultados no son consistentes con la empresa estudiada, debido a que esta ejecuta un control improvisado en la empresa que le genera efectos negativos tanto en la gestión como en la liquidez, ya que las decisiones se toman de manera reactiva, sin una planificación adecuada, llevándole a una asignación ineficiente de los recursos, a errores en la administración de activos y pasivos, y a dificultades para prever y gestionar sus recursos. En consecuencia, la empresa enfrenta problemas de liquidez, ya que la falta de un control sistemático impide una respuesta oportuna a las necesidades financieras, afectando su estabilidad y capacidad de cumplir con sus obligaciones.

VI. Conclusiones

6.1. Respecto al Objetivo Específico 1:

Describir la importancia del análisis de la liquidez y su efecto en la gestión de las microempresas del comercio del Perú.

Se concluye que el análisis de la liquidez en las microempresas del sector comercio en el Perú es fundamental para asegurar su sostenibilidad y fomentar su crecimiento a largo plazo. La liquidez es un indicador clave que refleja la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, lo que le permite operar de manera continua y eficiente. En este sentido, las microempresas que implementan una gestión adecuada de sus costos y recursos financieros tienen mayores probabilidades de enfrentar de manera exitosa los retos operacionales y del mercado. Un análisis riguroso de la liquidez no solo facilita la toma de decisiones estratégicas más informadas, sino que también optimiza la planificación y asignación de recursos, además de ofrecer una visión más clara sobre la viabilidad y rentabilidad de futuros proyectos. Sin embargo, una de las principales barreras que enfrentan las microempresas es la falta de formación especializada en temas financieros, lo que limita su capacidad para aprovechar al máximo los beneficios que ofrece un análisis profundo de la liquidez. Adicionalmente, la escasa adopción de tecnologías modernas que faciliten el monitoreo y control financiero representa un obstáculo para muchas de estas empresas, que podrían mejorar su rendimiento si contaran con herramientas digitales que les proporcionen información en tiempo real. Es imprescindible que se fomente el acceso a formación financiera y tecnológica para que las microempresas puedan utilizar el análisis de liquidez como una herramienta efectiva en su desarrollo y competitividad. Siendo importante que esta evaluación se realice de manera continua sin hacer distinción en magnitud de la unidad económica, esta evaluación formal acompañado de herramientas financieras que le ayuden a reflejar la situación económica en un determinado momento es de vital importancia para respaldar y ayudar al empresario a la toma de decisiones con el objetivo de mejorar la gestión operativa acompañado de una sólida estructura organizacional.

6.2. Respecto al Objetivo Específico 2:

Describir la importancia del análisis de la liquidez en la gestión de la microempresa Negocios Megapepec E.I.R.L

La microempresa Negocios Megapepec E.I.R.L. enfrenta serios problemas financieros debido a la ausencia de un análisis formal de liquidez. Esta carencia ha derivado en dificultades

recurrentes tanto en la planificación financiera como en la ejecución de sus compromisos, lo que a su vez afecta la operatividad y estabilidad de la empresa. La dependencia excesiva de las ventas a crédito sin un control efectivo ha contribuido a agravar la situación, ya que la empresa no cuenta con un sistema contable formal que le permita gestionar de manera adecuada su flujo de caja. Como resultado, la empresa se enfrenta a problemas para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, generando tensiones en sus relaciones comerciales y poniendo en riesgo su reputación ante proveedores y acreedores.

La falta de un sistema sólido de control financiero y de indicadores de liquidez también limita la capacidad de la empresa para tomar decisiones informadas y proactivas. Sin un seguimiento adecuado de su liquidez, Negocios Megapec E.I.R.L. no puede anticipar sus necesidades de efectivo, lo que incrementa la posibilidad de enfrentar insolvencia. Esto no solo compromete la estabilidad operativa, sino que también afecta la posibilidad de crecimiento y expansión a futuro, ya que se pierden oportunidades por no contar con los recursos suficientes para aprovecharlas.

6.3. Respecto al Objetivo Específico 3:

Realizar un estudio comparativo del efecto del análisis de la liquidez en la gestión de las microempresas del Perú y la microempresa Negocios Megapec E.I.R.L.

El estudio comparativo revela que las microempresas peruanas que adoptan un enfoque estructurado para el análisis de la liquidez logran una estabilidad financiera significativamente mayor en comparación con aquellas que no implementan prácticas formales. Un ejemplo destacado es el de Negocios Megapec E.I.R.L., una microempresa que enfrenta dificultades debido a la falta de planificación financiera adecuada. Las microempresas que aplican estrategias sólidas de gestión financiera pueden prever y gestionar problemas de liquidez con mayor eficacia, lo que les permite mantener un flujo de caja estable y garantizar la sostenibilidad de sus operaciones. Por el contrario, Negocios Megapec E.I.R.L. se ve afectada por la ausencia de un monitoreo riguroso de su ciclo de conversión de efectivo, lo que genera ineficiencias operativas y limita su capacidad para adaptarse a imprevistos financieros. Esta falta de planificación estratégica reduce su competitividad, ya que no pueden aprovechar las oportunidades de crecimiento que podrían surgir en su entorno; poniendo en riesgo la estabilidad del negocio en el mercado local.

6.4. Respecto al Objetivo General:

Determinar el efecto del análisis de la liquidez en la gestión de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Negocios Megapec E.I.R.L.-Chimbote 2024.

El análisis de la liquidez constituye una herramienta clave en la gestión eficiente de las microempresas en el sector comercial del Perú. De acuerdo con los resultados obtenidos, el acceso y uso adecuado de indicadores financieros como el ratio corriente, la prueba ácida y el capital de trabajo permiten a las microempresas, como Negocios Megapec E.I.R.L., evaluar su capacidad para cumplir con obligaciones de corto plazo. Sin embargo, la evidencia empírica sugiere que muchas microempresas, incluida Negocios Megapec E.I.R.L., no realizan un análisis formal de liquidez, lo que incrementa el riesgo de enfrentar problemas financieros debido a la falta de planeación estratégica y controles efectivos. El estudio comparativo revela que las microempresas peruanas, cuando implementan análisis de liquidez de manera sistemática, logran una mejor capacidad para afrontar sus compromisos financieros, mejorar la rotación de inventarios y aprovechar descuentos por pagos anticipados, lo que fortalece su posición en el mercado. En contraste, Negocios Megapec E.I.R.L. gestiona su liquidez de forma empírica, lo que genera deficiencias en la planificación de pagos y afecta su capacidad para cumplir con compromisos financieros de manera oportuna. Se concluye que la falta de un sistema formal de análisis de la liquidez impacta negativamente en la eficiencia operativa y en la estabilidad financiera de la empresa. La implementación de herramientas de control y monitoreo financiero, así como la capacitación en la gestión del capital de trabajo, serían pasos fundamentales para mejorar la gestión de la liquidez en las microempresas del sector comercio en el Perú.

Tabla de Análisis de Liquidez con datos proyectados

(Expresado en soles)

Año	Activos Corrientes	Inventarios	Pasivos Corrientes	Liquidez Corriente	Prueba Ácida	Capital de trabajo
Año 1	195,000.00	30,000.00	155,000.00	1.26	1.06	40,000.00
Año 2	150,400.00	20,000.00	170,800.00	0.88	0.76	- 20,400.00
Año 3	145,000.00	18,500.00	171,500.00	0.85	0.74	- 26,500.00
Año 4	105,000.00	10,000.00	204,700.00	0.51	0.46	- 99,700.00

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

1. Liquidez Corriente:

Este indicador refleja la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos corrientes con sus activos corrientes. Un valor mayor a uno indica que la empresa tiene más activos corrientes que pasivos corrientes.

- En Año 1, la liquidez corriente es de 1.26, lo que significa que, por cada sol en pasivos corrientes, la empresa tiene 1.26 soles en activos corrientes, una situación saludable.
- En Año 2, baja a 0.88, lo que indica que la empresa ya no puede cubrir todos sus pasivos corrientes con sus activos corrientes.
- En Año 3, la liquidez corriente baja aún más a 0.85, reflejando una situación más preocupante.
- En Año 4, la liquidez corriente se desploma a 0.51, lo que muestra una incapacidad significativa para pagar los pasivos corrientes con los activos disponibles.

2. Prueba Ácida:

La prueba ácida es similar a la liquidez corriente, pero excluye los inventarios, que son menos líquidos. Este ratio es más estricto, ya que muestra si la empresa puede cubrir sus pasivos corrientes sin depender de la venta de inventarios.

- En Año 1, la prueba ácida es de 1.06, lo que significa que la empresa puede cubrir sus pasivos corrientes sin vender inventarios.
- En Año 2, cae a 0.76, lo que indica que, sin los inventarios, la empresa no puede cubrir todos sus pasivos corrientes.
- En Año 3, el valor baja a 0.74, lo que sigue reflejando dificultades en cubrir pasivos.
- En Año 4, desciende drásticamente a 0.46, lo que indica una situación financiera crítica.

3. Capital de Trabajo:

El capital de trabajo es la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes. Un valor positivo indica que la empresa tiene suficiente liquidez para operar a corto plazo, mientras que un valor negativo indica lo contrario.

- En Año 1, el capital de trabajo es positivo con 40,000 soles, lo que indica una buena capacidad para financiar sus operaciones.
- En Año 2, pasa a ser negativo, con -20,400 soles, lo que sugiere problemas para financiar operaciones diarias.
- En Año 3, el capital de trabajo es aún más negativo con -26,500 soles.
- En Año 4, la situación empeora considerablemente con un capital de trabajo de -99,700 soles, lo que refleja un problema serio de liquidez.

VII. Recomendaciones

Para mitigar los problemas financieros que enfrenta Negocios Megapec E.I.R.L., es crucial implementar un sistema integral de gestión de liquidez que permita un control eficiente de los flujos de caja y la toma de decisiones financieras informadas. Este sistema debe estar compuesto por las siguientes acciones clave:

Establecimiento de un sistema contable formal: Es indispensable que la empresa adopte un sistema contable digital que le permita registrar, monitorear y analizar sus ingresos y egresos de manera precisa y en tiempo real. Esto garantizará una visión clara de la situación financiera actual, facilitando la identificación de áreas problemáticas y oportunidades para mejorar la gestión del efectivo.

Implementación de indicadores de liquidez: La empresa debe incorporar indicadores financieros como el índice de liquidez corriente, prueba ácida y rotación de cuentas por cobrar, que le permitan medir y evaluar su capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Estos indicadores brindarán información vital para ajustar las políticas de crédito y de pagos, asegurando una mejor alineación entre los compromisos financieros y los flujos de caja.

Control de pagos y créditos: Es fundamental establecer políticas claras de otorgamiento de créditos a clientes, así como un sistema de seguimiento efectivo de las cuentas por cobrar. Negocios Megapec E.I.R.L. debería reducir su dependencia excesiva en ventas a crédito, priorizando políticas de cobro más estrictas y reduciendo los plazos de pago para mejorar el flujo de efectivo.

Proyección de flujo de caja: La empresa necesita desarrollar un plan de proyección de flujo de caja a corto y mediano plazo. Esto le permitirá anticipar necesidades de financiamiento, evitando situaciones de insolvencia o falta de liquidez. Las proyecciones deben revisarse de manera periódica para ajustar decisiones en función de cambios en el entorno empresarial o en la situación financiera de la empresa.

Capacitación financiera: Capacitar al personal clave en la gestión financiera y el análisis de liquidez es esencial para que las decisiones se tomen con un mayor nivel de entendimiento y precisión. La adquisición de conocimientos sobre cómo interpretar los informes financieros y aplicar los indicadores de liquidez fortalecerá la toma de decisiones y permitirá una gestión más proactiva de los recursos de la empresa.

Implementando estas recomendaciones, Negocios Megapec E.I.R.L. podrá mejorar su capacidad para gestionar sus recursos financieros, evitar problemas de liquidez y crear una base sólida para el crecimiento futuro y la estabilidad operativa.

Referencias Bibliográficas

- Alvarado, R. N., & Diaz, C. E. (2014). *Gestion de las MYPES y su influencia en el desarrollo economico de Huanuco-2012*. Tesis de Pregrado, Universidad Nacional Hermilio Valdizan, Huanuco. <https://repositorio.unheval.edu.pe/handle/20.500.13080/234>
- Andrade, C. Y., & Holguin, P. L. (2020). *Liquidez y solvencia y su incidencia en el Estado de Flujos de Efectivo de la empresa Cosmoseg Seguridad Privada C. LTDA*. Tesis de grado, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3959/1/T-ULVR-3322.pdf>
- Argomedeo, C. L., & Nureña, P. E. (2023). *La gestion financiera y la liquidez en una empresa de transporte*. Universidad de Ciencias y Humanidades. <http://hdl.handle.net/20.500.12872/787>
- Arias, F. G. (2012). *El proyecto de investigacion-introduccion a la metodologia cientifica-6º Edicion*. Epiteme. https://www.formaciondocente.com.mx/06_RinconInvestigacion/01_Documentos/El%20Proyecto%20de%20Investigacion.pdf
- Ariel, M. L. (2023). *Riesgo de Liquidez: Estudio de caso de una PyME en Argentina*. Universidad de San Andres, Ciudad Autonoma de Buenos Aires. <https://repositorio.udesa.edu.ar/jspui/bitstream/10908/23500/1/%5BP%5D%5BW%5D%20M.%20Fin.%20Muscat%2C%20Leandro%20Ariel.pdf>
- Arrubla, J. A. (2016). *Contratos mercantiles Teoría general del negocio mercantil*. Editorial Legis. https://www.legis.com.co/contratos-mercantiles/p?srsId=AfmBOoq8YEHtcHhS_0JtHStHP6jkHC2vfv6yrBoIQdySII2BEPthiEoy
- Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?. *Social Enterprise Journal*, 30(1), 1-22. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00107.x>
- Azcona, N. (25 de Mayo de 2023). *En que consiste la gestion financiera de una empresa*. TIFFIN UNIVERSITY: <https://global.tiffin.edu/blog/gestion-financiera-empresa>

- Baldwin, R., & Forslid, R. (2021). The Impact of Trade on Innovation and Technology Transfer. *Journal of International Economics*(132), 103-122. https://doi.org/10.1787/gen_papers-v2008-art24-es
- Bernal, C. A. (2010). *Metodologia de la investigacion-Tercera Edicion*. Pearson Educacion. <https://abacoenred.org/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Berrio, A. J. (2022). *Gestion financiera y su incidencia en la liquidez de las empresas de diseño y construccion en el municipio de Maicao, La Guajira*. Tesis de Maestria, Universidad de La Guajira, Colombia. <https://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/8700362>
- Besanko, D., & Braeutigam, R. (2019). *Microeconomics (6th. edición)*. Wiley. <https://faculty.ksu.edu.sa/sites/default/files/David%20Besanko%2C%20Ronald%20Braeutigam%20-%20Microeconomics-Wiley%20%282020%29.pdf>
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2019). *Gestión financiera: teoría y práctica Financial Management: Theory & Practice (16th ed.)*. Cengage Learning. https://books.google.com.pe/books/about/Financial_Management_Theory_Practice.html?id=POv5swEACAAJ&redir_esc=y
- Cássola, M., González, M., & Orellana, M. (2024). El flujo de caja y la gestión tributaria para el pago oportuno de impuestos en comercios. *Pachá. Revista de Estudios Contemporáneos del Sur Global*, 5(4). <https://doi.org/10.46652/pacha.v5i14.273>
- Chanduví, C. V. (2022). El derecho constitucional y el derecho comercial en el Perú del siglo XIX. *Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo*, 14(28), 264-301. <https://doi.org/10.32997/2256-2796-vol.14-num.28-2022-3975>
- Chiavenato, I. (2021). *Introducción a la Teoría General de la Administración*. McGraw-Hill. https://doi.org/https://www.academia.edu/44896914/Introducci%C3%B3n_a_la_teor%C3%ADa_general_de_la_administraci%C3%B3n_7ma_edici%C3%B3n_idalberto_chiavenato
- Cisneros et al. (2022). Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos que apoyan a la Investigación Científica en tiempo de Pandemia. *Ciencias Económicas y*

- Empresariales*, 1165-1185. file:///C:/Users/LILI/Downloads/Dialnet-TecnicasEInstrumentosParaLaRecoleccionDeDatosQueAp-8383508.pdf
- Clavijo, C. (26 de Enero de 2024). *Que es la gestion empresarial: características, importancia y ejemplo*. <https://blog.hubspot.es/sales/gestion-empresarial>
- COMEX PERÚ. (2020). *Las micro y pequeñas empresas en el Perú*. <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mypes-2020.pdf>
- Congreso de la República del Perú. (03 de julio de 2003). *Ley N.º 28015 Ley de Promoción de la Inversión en la Micro y Pequeña Empresa*. <https://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>
- Cordova, P. M. (2012). *Gestion financiera*. ECOE EDICIONES. https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=cr80DgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=articulo+cientifico+de+gesti%C3%B3n+financiera&ots=is2r_DGnW7&sig=0NoChEwrZLPmw-OH08Pp_pr-AhY#v=onepage&q&f=false
- Cuesta, C., & Vásquez, L. (2021). Gestión del flujo de caja en situaciones de crisis. *CIENCIAMATRIA*, 7(2), 479-507. <https://doi.org/10.35381/cm.v7i2.519>
- Daft, R. L. (2011). *Teoría y diseño organizacional (10ª ed.)*. Cengage Learning. https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w23309w/Teoria_Disenio_Organizacional.pdf
- Dees, J. G. (1998). *The Meaning of Social Entrepreneurship*. Working Paper. Duke University, Fuqua School of Business. https://centers.fuqua.duke.edu/case/wp-content/uploads/sites/7/2015/03/Article_Deas_MeaningofSocialEntrepreneurship_2001.pdf
- Dessler, G., & Varela, R. (2011). *Administración de recursos humanos 5th Edición*. Pearson. https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24802w/Administraci_%B3n-de-recursos-humanos-5ed-Gary-Dessler-y-Ricardo-Varela.pdf
- Díaz, P., & Ramón, J. (2021). Ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa industrial. *Quipukamayoc*, 29(59), 43-53. <https://doi.org/https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/20141>

- Dini, M., & Stumpo, G. (2020). *MIPYIMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*.
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/2c7fec3c-c404-496b-a0da-e6a14b1cee48/content>
- Dobaño, R. C. (4 de Abril de 2024). *Liquidez de una empresa: que es y su importancia*. QUIPU: <https://getquipu.com/blog/liquidez-de-una-empresa/>
- España, M. S., & Quiroz, G. M. (2022). *Gestion logistica y la liquidez en las Mypes comercializadoras de pernos en Lima 2021*. Tesis de licenciatura, Universidad Tecnológica del Peru, Lima.
https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/6711/S.Espa%c3%b1a_M.Quiroz_Tesis_Titulo_Profesional_2022.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Fayol, H. (1916). *Administration industrielle et générale*. Paris: Dunod.
https://books.google.com.pe/books/about/Administration_industrielle_et_g%C3%A9n%C3%A9rale.html?id=7CISAQAAMAAJ&redir_esc=y
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administracion financiero (Decimo Segunda edicion)*. Mexico.
https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
- Gomez, B. M. (2019). *Análisis de la situación actual del ciclo de conversión del efectivo de un concesionario de vehículos en la ciudad de Guayaquil*. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil - Ecuador.
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/13220>
- Guarderas-Alvarado, M., & Concha-Ramírez, J. (2022). Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa SERIMTEC S.A., de la ciudad de Guayaquil. *Polo de conocimiento*, 8(8), 49-77.
<https://www.polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/5835/14557>
- Guerrero, V. A., & Cruz, Y. D. (2023). *Analisis de la gestion empresarial del emprendimiento femenino en tiempo de pandemia COVID-19 en la region Piura*. Tesis de Licenciatura, Universidad de Piura, Piura.

<https://pirhua.udep.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/c7372e00-782e-4358-901d-87d8b8187ed0/content>

Guevara, C. E. (2022). *Gestion contable y su relacion con la liquidez en una empresa Editorial de Lima Metropolitana*, 2022. tesis de grado , Universidad Peruana de las Americas, Lima-Perù. <https://core.ac.uk/download/544274779.pdf>

Haro Sarango, A. F., Carranza Guerrero, M. N., López Solís, O. P., Mayorga Naranjo, C. E., & Morales Ramos, K. E. (2023). Razones financieras de liquidez y actividad: herramientas para la gestión empresarial y toma de decisiones: Financial ratios of liquidity and activity: tools for business management and decision making. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 4(1), 2405–2418. <https://doi.org/https://doi.org/10.56712/latam.v4i1.425>

Heizer, J., & Render, B. (2020). *Principios de administración de operaciones (7.a ed.)*. Pearson. <https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/47cb70cab6ec78aa65b34e6c70ce8822.pdf>

Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista., M. (2014). *Metodologia de la investigacion-sexta edicion*. <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>

Herrera, A. G., Betancourt, V., Herrera, a. H., Vega, S., & Viviano E, C. (2016). Razones Financieras de Liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *QUIPUKAMAYOC Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 24(46), 151-160. <https://doi.org/10.15381/quipu.v24i46.13249>

Herrera, A. J. (2022). *El riesgo de la liquidez y su incidencia en la rentabilidad de las pymes del sector industrial manufacturero ubicados en la provincia de Cotopaxi en el periodo 2020*. Tesis de licenciatura, ESPE-Universidad de las Fuerzas Armadas-Ecuador. <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/34922/1/T-ESPEL-CAI-0828.pdf>

Huamàn, P. K., & Perez, A. N. (2019). *La importancia de las razones financieras para la toma de decisiones*. Universidad Peruana Unìon, Lima.

<https://doi.org/https://repositorio.upeu.edu.pe/server/api/core/bitstreams/6ccfd34e-14cb-4f5a-a536-23869c9152ec/content>

Huashuayo, Z. S. (2024). *Control interno y su influencia en la liquidez de la empresa A&A Constructores Consultores e Inmobiliaria E.I.R.L, Piura 2021*. Tesis de grado, Universidad Privada Antenor Orrego. <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/27231>

Jones, G. R., & George, J. M. (2020). *Contemporary Management (11th ed.)*. McGraw-Hill Education. https://books.google.com.pe/books/about/Contemporary_Management.html?id=LjVTvgAACAAJ&redir_esc=y

Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money By John Maynard Keynes*. . ISBN ETH Zurich. https://doi.org/https://www.files.ethz.ch/isn/125515/1366_KeynesTheoryofEmployment.pdf

Koontz, H., & Weihrich, H. (2012). *Administración: Una perspectiva global y empresarial (14.a ed.)*. McGraw-Hill. https://frh.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/22766/mod_resource/content/1/Administracion_una_perspectiva_global_y_empresarial_Koontz.pdf

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Dirección de marketing (14.a ed.)*. Pearson. <https://www.leo.edu.pe/wp-content/uploads/2019/12/direccion-de-marketing-philip-kotler-1.pdf>

Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2020). *International Economics: Theory and Policy (11th ed.)*. Pearson. <https://www.pearson.com/en-gb/subject-catalog/p/international-economics-theory-and-policy-global-edition/P2000000004681/9781292230412>

Lalaleo, A. F., & Martínez, Y. A. (2022). Estrategias empresariales en el contexto de las medianas empresas manufactureras. Una búsqueda especializada de literatura. *Killkana Social*, 6(Especial), 41-54. <https://doi.org/10.26871/killkanasocial.v6i4.1194>

- Larios, P. (26 de Mayo de 2024). *Impulso a las MYPE's y estrategias para su reactivación*.
<https://www.infobae.com/peru/2024/05/24/impulso-a-las-mypes-y-estrategias-para-su-reactivacion/>
- Leon, Z. C. (2020). *Gestion financiera en las Mypes del sector comercio y su relacion con el crecimiento empresarial en epocas de crisis-Distrito Sullana 2020*. Tesis de grado, Piura.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/68949/Le%C3%B3n_ZCM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Lopez, L. G. (2022). *Planeamiento de mejora en las ventas y su efecto en la liquidez de microempresas comerciales, Lima 2021*. Universidad Cesar Vallejo, Lima.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/119406/Lopez_LGC-SD.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Mankiw, N. G. (2021). *Principles of Economics (9th ed.)*. Cengage Learning.
<https://www.cengage.com/c/principles-of-economics-9e-mankiw/9780357038314/>
- Martínez et al. (2022). Evaluación de las decisiones financieras operativas que generan flujo de caja en las MIPYMES. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 34, 60-82.
<https://doi.org/https://www.upo.es/revistas/index.php/RevMetCuant/article/view/5524>
- Mimbela, D. I. (03 de Enero de 2024). *Gestion de riesgos: Una labora urgente para la mypes*.
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/gestion-de-riesgos-una-labor-urgente-para-las-mypes>
- Mimbela, H. B., & Rubio, Y. B. (2021). *El factoring y la mejora de la gestion financiera en la empresa Curtiembre Ecologica del Norte. E.I.R.L., Trujillo, año 2020*. Tesis de grado, Universidad Privada Antenor Orrego.
https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12759/8032/REP_BRAYAN.MIMBELA_BLANCA.RUBIO_EL.FACTORING.Y.LA.MEJORA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ministerio de Economía y Finanzas. (13 de octubre de 2021). *Guía sobre el régimen laboral de la micro y pequeña empresa*.

https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2248797/guia_micro_pequena_empresa.pdf?v=1634171555

Ministerio de la Producción. (enero de 2024). *Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)*. https://www.produccempresarial.pe/wp-content/uploads/2024/01/3Libro_Las_Mipyme_en_Cifras_2022_OGEIEE_web_18.01.2024_f_1_1.pdf

Munch, G. L. (2020). *Fundamentos de administración: Un enfoque basado en competencias* (2ª ed.). Pearson Educación. <https://profesorailleanasilva.wordpress.com/wp-content/uploads/2015/10/administracic3b3n-lourdes-munch-2a-edicic3b3n.pdf>

Murray, P. (2002). Gestio-informacion-conocimiento. *Biblios-Revista de Bibliotecnologia y ciencias de la informacion*, 4(14). <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=16114402>

Nava, R. M. (2009). Analisis financiero: una herramienta clave para una gestion eficiente. *Revista venezolana de Gerencia*. https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009

Navarro, G. M., & Pingo, C. M. (2023). *Efectivo y equivalente de efectivo y su influencia en la Liquidez de Negocios y Transportes Lizmar EIRL, Piura 2018-2022*. Universidad Cesar Vallejo, Piura. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/139320/Navarro_GM_H-Pingo_CML-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Nima, G. A. (2023). *Implementacion de un sistema de control interno para la gestion de inventario en Vidrieria San Lorenzo E.I.R.L.* Tesis de grado, Universidad de Piura. <https://pirhua.udep.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/d9f79da5-64bc-4440-8109-ecb9bebc7fc0/content>

Pereira, B. C. (2019). Actualidad de la gestión empresarial en las PYMES. *Apuntes contables*(24), 39-53. <https://doi.org/https://revistas.ueexternado.edu.co/index.php/contad/article/view/598>

- Quintero, A. (2023). La protección del consumidor a través de la Constitución Política del Perú y la Jurisprudencia del Tribunal Constitucional. *Revista Athina*(15), 280-299. <https://doi.org/10.26439/athina2023.n015.6498>
- Ramiro, I. L. (2006). Las Pymes en la economía global. Hacia una estrategia de fomento empresarial. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-703620060003000003
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2022). *Comportamiento Organizacional*. Pearson Presentice Hall. https://frq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/15550/mod_resource/content/0/ROBBINS%20comportamiento-organizacional-13a-ed-_nodrm.pdf
- Rodriguez. (2024). Gestión de los Activos Circulantes como Elemento Clave en la Gestión Financiera de una Empresa. Gestion del credito. *researchgate*. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.10990.42560>
- Rojas, A. (2017). Investigación e innovación metodológica. <http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/2017/09/poblacion-y-muestra.html>
- Romero Carazas, R., Bocanegra Montes, J. O., & Ruiz Rodríguez, M. J. (2023). Cuentas por cobrar y liquidez: un análisis de la industria textil peruana: Accounts receivable and liquidity: an analysis of the peruvian textile industry. *Journal Business Science*, 4(1), 16–27. <https://doi.org/10.56124/jbs.v4i1.0002>
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas (Novena edición)*. McGraw-Hill Education. https://doi.org/https://apps.utel.edu.mx/recursos/files/r161r/w25491w/Fundamentos_de_Finanzas_Corporativas1.pdf
- Ruiz, C. C. (2023). *El retorno de inversión y liquidez de una empresa de marketing digital, Piura – 2023*. Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/139659/Ruiz_CCLB-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sarango, G. E. (2023). Análisis de la Ley 28015 y su efecto en las mypes del sector comercial. *[Trabajo de pregrado]*. Universidad Católica Santo Toribio de

- Mogrovejo, Chiclayo.
https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/6334/1/TIB_SarangoFigueroaGerardo.pdf
- Schilling, M. A. (2020). *Gestión de la innovación tecnológica (6.a ed.)*. McGraw-Hill Education. <https://ignaciogavilan.com/estrategia-e-innovacion-con-melissa-a-schilling/>
- Sofía Rojo, A. P. (2022). Estructura y dinamica reciente de las mipymes empleadoras. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2021/10/dt_7_-_estructura_y_dinamica_mipyme.pdf
- Torres et al. (2024). El Flujo de Caja en la Gestión de las Microempresas de la Ciudad de Machala. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(4), 2552-2566. <https://doi.org/https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/12506/18096>
- Universidad Latina de Costa Rica. (25 de Julio de 2020). Importancia de la gestion administrativa en una empresa. <https://www.ulatina.ac.cr/articulos/importancia-de-la-gestion-administrativa-en-una-empresa>
- World Trade Organization. (2020). *Trade and Employment: Challenges and Opportunities for Developing Countries*. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr20_e/wtr20_e.pdf
- Wren, D. A. (2005). *The history of management thought (5th ed)*. Wiley. <http://catalog.hathitrust.org/api/volumes/oclc/56777583.html>
- Zegarra, Q. G. (2023). Influencia de la gestion de costos en la toma de decisiones en las mypes. *Revista de Investigacion en Ciencias de la Administracion ENFOQUES*. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=621977181004>

ANEXOS

Anexo 01. Matriz de consistencia

TÍTULO: ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ Y SU EFECTO EN LA GESTIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: NEGOCIOS MEGAPEC E.I.R.L. - PIURA, 2024

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS (en caso aplique)	VARIABLES	METODOLOGIA
¿Cuál es el efecto del análisis de la liquidez en la gestión de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Negocios Megapec E.I.R.L-Chimbote 2024?	Objetivo general Determinar el efecto del análisis de la liquidez en la gestión de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Negocios Megapec E.I.R.L-Chimbote 2024. Objetivos específicos 1. Describir la importancia del análisis de la liquidez y su efecto en la gestión de las microempresas del comercio del Perú.	No aplica.	Variable dependiente: Liquidez Dimensiones: Medición de la liquidez Flujo de caja Ciclo de conversión del efectivo. Variable independiente: Gestión	Tipo de investigación: Cualitativo Nivel de investigación: Descriptivo Diseño de investigación: No experimental Población y muestra:

	2. Describir la importancia del análisis de la liquidez en la gestión de la microempresa Negocios Megapec E.I.R.L. 3. Realizar un estudio comparativo del efecto del análisis de la liquidez de las microempresas del Perú y la empresa en estudio.		Dimensiones: • Planeación • Organización • Dirección • Control	Población: Las microempresas del Perú Muestra: La microempresa Negocios Megapec EIRL.
--	---	--	--	---

Fuente: Elaborado por el autor

Anexo 02. Instrumento de recolección de información

Instrumento de recolección de información



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

La técnica de la entrevista, se orienta a recopilar información directa sobre la investigación denominada: el tema: **ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ Y SU EFECTO EN LA GESTIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: NEGOCIOS MEGAPEC E.I.R.L. - PIURA, 2024**. Al respecto se le pide que en las preguntas que a continuación se acompaña, nos responda con la claridad según la temática de investigación. Su aporte será de mucho interés en la investigación. Se agradece su participación y colaboración.

Preguntas:

Respecto a la variable: Liquidez:

1. ¿Cómo realiza usted análisis de liquidez en su microempresa?

Actualmente, no realiza un análisis formal de liquidez en la empresa, no cuenta con ningún sistema contable, ni lleva un control detallado de flujo de caja. Casi siempre tiene dificultades para conseguir dinero, para realizar las compras ya que dependen de los clientes (instituciones del estado); algunas veces el dinero que ingresa es para cubrir algunas necesidades inmediatas, tanto de la empresa como personales y como dependen de las cuentas por cobrar y muchas veces estas demoran en ser canceladas, es complicado planificar con anticipación. Esto a menudo nos genera problemas para realizar las compras necesarias a tiempo. Sin embargo, siempre nos las arreglamos para cumplir con las entregas, aunque a veces resulte difícil conseguir el efectivo necesario en el momento adecuado.

2. ¿Con qué frecuencia y como realiza el análisis de liquidez?

Por desconocimiento no realiza, sabe que su empresa tiene liquidez pero nunca realiza un análisis. Pero reconoce que sería importante para que le ayude a asumir compromisos que pueda pagar a corto plazo y mejore la gestión de su negocio

creando un ambiente donde los empleados trabajen de manera eficiente en cumplimiento de los objetivos de la empresa y confiabilidad de parte de sus proveedores.

3. ¿Qué indicadores de liquidez calcula en su análisis?

Por desconocer de indicadores de liquidez no realiza ningún análisis. No obstante reconoce que es mucha utilidad para las mypes ya que están expuestas a la falta de liquidez y de insolvencia; siendo perjudiciales y que afectan el desempeño estratégico, administrativo y financiero. Si bien evalúa sus cuentas por cobrar y pagar pero lo hace de manera empírica.

4. ¿Cuál es la principal dificultad al realizar el análisis de la liquidez y en que afecta la gestión?

Desconocer los ratios de liquidez y no saber interpretarlos, es una de las grandes dificultades de la empresa. Pues esto repercute de manera negativa en la gestión de las microempresas. Ya que analizar la liquidez mediante ratios financieros aplicados a los datos que muestra el Estado de situación financiera es de mucha ayuda para tomar decisiones y medidas correctivas que ayuden a evitar un endeudamiento excesivo que la empresa no pueda afrontar llevándole a la quiebra.

5. ¿De qué manera mide el ciclo de conversión de sus existencias en efectivo?

Lo realiza de manera empírica. No conoce con exactitud el periodo que va convertir sus existencias en efectivo, ya que la mayoría de veces las ventas las hace al crédito por un periodo mayor a 60 días y está pendiente cuando el cliente (entidades públicas) le exija presentar las facturas para su posterior cancelación, que en muchas ocasiones supera la fecha de periodo de hacer efectivo el cobro de dichas ventas.

6. ¿Cuáles son los activos que tienen alta rotación en sus inventarios?

Los activos de alta rotación son las carnes, verduras, frutas, abarrotes, bebidas, que son productos entregados a las entidades tanto públicos y privados; con quienes ha suscrito contratos anteriormente.

7. ¿Explique cómo gestiona adecuadamente sus cuentas por cobrar y sus cuentas por pagar?

Lleva un registro sin un formato establecido. Además, como sus ventas son al crédito la gestión en sus cuentas por cobrar es deficiente, generando que pase situaciones de falta liquidez que le conlleve a demorar en pagar sus deudas a corto plazo; ya sea a los bancos, proveedores e incluso a su personal.

8. ¿Explique cómo realiza un flujo de Caja?

Lo realiza de manera empírica. Pues sabe de sus ingresos y salidas. Pero no tiene implementado como una herramienta de apoyo que le otorgue información para la toma de decisiones. Así, que cuando los ingresos superen a los egresos la empresa puede afrontar sus obligaciones ya sea a corto y largo plazo y cuando sucede todo lo contrario la empresa corre riesgo de enfrentar la falta de liquidez.

9. ¿Con qué periodicidad realiza los flujos de Caja? Considera que es beneficioso hacerlo en esa periodicidad.

Si bien lo realiza de manera empírica, lo hace de manera continua, pues lo considera de mucha importancia y de ayuda para tener una visión clara y racional para poder asumir compromisos de pago. Por otro lado, considera que es muy beneficioso realizarlo pues repercute de manera positiva en las decisiones y en la gestión de la empresa.

Respecto a la variable: Gestión

1. ¿Tiene un plan de gestión estratégica u operativa para su microempresa?

Desafortunadamente en la microempresa no se cuenta con un plan gestión estratégica y operativa, pues se enfoca únicamente en el día a día sin seguir un plan definido. Si bien, los empleados conocen cuáles son sus tareas diarias, pero desconocen la dirección y los objetivos que la organización busca alcanzar. La falta de coherencia y comunicación en la planificación estratégica y operativa es una debilidad que dificulta su compromiso y participación activa en el mercado.

2. ¿Cómo determina su microempresa los objetivos financieros a corto y largo plazo?

Debido a la carencia de un manual de organización y funciones. Las responsabilidades no están claramente distribuidas entre los empleados, quienes realizan tareas según las necesidades del momento, siguiendo las instrucciones directas del propietario.

3. ¿Cuál es el índice de liquidez óptimo que planifica para corto plazo?

No tengo un índice de liquidez planificado de manera formal, ya que manejo mis cuentas por cobrar y pagar de manera empírica. Sin embargo, reconozco la importancia de contar con un buen nivel de liquidez para evitar problemas de solvencia y afectaciones al desempeño financiero de la empresa.

4. ¿Cómo considera que la planeación a corto y largo plazo afecta la sostenibilidad financiera de su microempresa?

Debido a la estructura informal de nuestra empresa y como titular, el proceso de planificación recae sobre mi persona. Cada día me esfuerzo en tomar decisiones rápidas basadas en mi experiencia y conocimiento del negocio, admito que este proceso no siempre es inclusivo. En ocasiones, no considero las opiniones y aportes de mis empleados, lo que resulta la falta de compromiso de parte de sus colaboradores afectando la sostenibilidad financiera de su microempresa.

5. ¿Tiene una estructura organizacional para gestionar su microempresa de forma eficiente?

La estructura organizativa de la micro empresa comercializadora es informal y poco definida. Si bien los empleados conocen sus tareas diarias, pero desconocen la dirección y los objetivos que la organización busca alcanzar.

6. ¿Cómo asigna usted las tareas y responsabilidades a sus empleados o colaboradores?

En la empresa las funciones y responsabilidades de los empleados no están claramente establecidas ni distribuidas. En su lugar, los colaboradores asumen múltiples roles y tareas de manera informal, respondiendo a las necesidades que van surgiendo. No cuenta con descripciones de puestos ni organigramas que formalicen las actividades y responsabilidades de cada integrante del equipo, es decir no contamos con el MOF y ROF; lo que repercute negativamente en la eficiencia operativa de la empresa.

7. ¿Qué estrategias utiliza para mantener la comunicación y coordinación entre los diferentes miembros de su equipo?

Utiliza estrategias informales para mantener la comunicación y coordinación en mi equipo, es decir me comunico directamente con ellos, cara a cara, o por medio de WhatsApp o por llamadas, reuniones imprevistas y espontáneas. Trato también de asegurarme de que todos estén al tanto de los pedidos pendientes por entregar como también de las cuentas por cobrar y pagar a los proveedores, de esta manera tomo decisiones y resuelvo los problemas o inconvenientes que se presenten.

8. ¿Quién o quienes se encargan de asegurar una liquidez óptima para su microempresa?

Considera que por ser un equipo de trabajo todos sus colaboradores están comprometidos en que su microempresa obtenga un nivel de liquidez óptimo.

9. ¿Qué estrategias utiliza para motivar a su equipo a alcanzar los objetivos financieros de la microempresa?

Dentro de la empresa considero que la motivación al personal es una oportunidad para crecer y desarrollar, por lo desde mi dirección, reconozco el trabajo de cada colaborador. Sin embargo, existe un margen por mejorar la motivación. Si bien cuento con amplia experiencia en el campo, en ocasiones, mi estilo de gestión puede ser percibido como autoritario o distante y poco comprometido, lo cual puede afectar negativamente en el desempeño de mis empleados.

10. ¿Qué acciones toma para motivar y empoderar a sus empleados?

Como líder de una empresa, reconozco el buen desempeño de mis empleados y me aseguro de recompensar ya sea con incentivo monetario. Por otro lado, brindo la oportunidad de su desarrollo profesional como capacitaciones. Asimismo, en lo posible permito que mis empleados equilibren sus responsabilidades personales con el trabajo por lo que ofrezco flexibilidad en los horarios laborales. Más aún, permitiéndoles que por sí solos tomen decisiones y resuelvan problemas confiando en sus habilidades y conocimientos.

11. ¿Cómo maneja los conflictos y las situaciones difíciles dentro de su equipo?

Como titular de esta empresa me aseguro que exista un ambiente de trabajo cómodo y seguro, buscando solucionar conflictos de acuerdo como van surgiendo. Asimismo, promuevo el trabajo en equipo fomentando el compañerismo y de esta manera fortaleciendo las relaciones interpersonales. Pues esto aumenta y motiva el compromiso de mis empleados.

12. ¿El análisis de la liquidez se realiza al término del periodo o es continua?

Por desconocimiento no realiza análisis a la liquidez. Ahora bien reconoce que las mediciones de indicadores y el análisis de valoraciones no solo son importantes para seleccionar criterios que guían el desarrollo de actividades y la evaluación de las mejores alternativas, sino que también permiten revisar y ajustar; por lo que este análisis debe ser continua, pues esta herramienta es clave para la toma de decisiones que mejoraran los resultados de la empresa.

13. ¿Qué mecanismos utiliza para monitorear el cumplimiento de los objetivos financieros establecidos?

No cuento con mecanismos formales para monitorear los objetivos financieros. El seguimiento se hace de manera tradicional, habitual revisando los documentos, las ordenes de pedido, junto a las guías y otra información que personal me adjunte y entregue, también reviso el flujo de caja, el efectivo de forma ocasional, aunque a veces el efectivo se utiliza para otros fines. Sin embargo, confío en el esfuerzo y desempeño de mi equipo para cumplir con los objetivos de la empresa, y ajustamos nuestras finanzas de acuerdo con las necesidades inmediatas

14. ¿Qué herramientas utiliza para controlar y ajustar el flujo de caja en su microempresa?

Como ya indiqué no utilizamos herramientas formales o no utilizamos algún sistema o control tecnológico, para controlar el flujo de caja. El manejo se realiza de forma manual y empírica, reviso los ingresos y egresos conforme van ocurriendo. Dependemos de las cuentas por cobrar y pagamos las obligaciones en función de la disponibilidad de efectivo, aunque a veces el efectivo se utiliza para otras necesidades personales. Cuando es necesario, hacemos ajustes para cubrir las compras prioritarias y cumplir con los compromisos.

15. ¿Qué acciones correctivas implementa cuando identifica desviaciones en la gestión contable de la microempresa?

Cuando identificamos desviaciones en la gestión contable, tomamos acciones de manera rápida. Por lo general, ajustamos el uso del efectivo, priorizando las compras necesarias para cumplir con las operaciones de la empresa. Si detectamos que el efectivo no es suficiente, intentamos recuperar cuentas que estén por cobrar con mayor rapidez o reducimos algunos gastos temporales. No tenemos un sistema contable formal, por lo que las correcciones se hacen de manera inmediata y según las necesidades del momento.

16. ¿Qué acciones ha realizado para mejorar la liquidez? O sabe qué acciones puede realizar para mejorarla en el futuro.

Hasta ahora, hemos tomado medidas ad hoc, es decir, de manera improvisada, para mejorar la liquidez, como ajustar nuestros gastos y priorizar pagos esenciales. Hemos tratado de recuperar más rápidamente las cuentas por cobrar, aunque este nos resulte muy difícil, y en algunos casos, casi siempre, hemos retrasado ciertos pagos para asegurar que tengamos suficiente efectivo disponible.

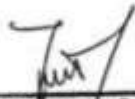
En el futuro, podría considerar implementar un control más riguroso del flujo de caja y establecer procedimientos más formales para gestionar nuestras finanzas, lo que podría ayudarnos a evitar problemas de liquidez y mejorar nuestra estabilidad financiera.

Piura, 11 de Setiembre del 2024



Firma y sello del entrevista

Anexo 03: Ficha técnica de los instrumentos

Ficha de identificación del experto para proceso de validación	
Nombres y Apellidos: YURI GAGARIN, GONZALES RENTERÍA	
N° DNI / CE: 00251351	Edad: 52 años
Teléfono / celular: 972337811	Email: yisguerul@hotmail.com
Título profesional:	
Grado académico: Maestría _____	Doctorado: <u> X </u>
Especialidad: Contabilidad y Finanzas	
Institución que labora: UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ – UTP	
Identificación de la Tesis	
Título: ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ Y SU EFECTO EN LA GESTIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: NEGOCIOS MEGAPEC E.I.R.L. - PIURA, 2024.	
Autor(es): FLORES LIVIA LUZ MÉRIDA	
Programa académico: ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD	
 Dr. Yuri G. Gonzales Renteria Contador Público Colegiado (re - Certificado) Mat. 36 - 2983 - CCPA Doctor en Contabilidad y Finanzas	 Huella digital

CARTA DE PRESENTACION

Doctor: CPC YURI GAGARIN GONZALES RENTERIA

Presente.-

Tema: PROCESO DE VALIDACION A TRAVES DE JUICIO DE EXPERTOS

Ante todo, saludarlo cordialmente y agradecerle la comunicación con su persona para hacer de su conocimiento que yo: FLORES LIVIA LUZ MERIDA egresado del programa académico de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, debo realizar el proceso de validación de mi instrumento de recolección de información, motivo por el cual acudo a Ud. para su participación en el Juicio de Expertos.

Mi proyecto se titula: **ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ Y SU EFECTO EN LA GESTIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: NEGOCIOS MEGAPEC E.I.R.L. - PIURA, 2024**, y envío a Ud. el expediente de validación que contiene:

- Ficha de Identificación de experto para proceso de validación
- Carta de presentación.
- Matriz de operacionalización de variables.
- Matriz de consistencia.
- Ficha de validación.

Agradezco anticipadamente su atención y participación, me despido de usted

Atentamente,



Firma
DNI N° 47208776



Dr. Yuri G. Gonzales Renteria
Licenciado en Contabilidad - Certificado
N° 16 - 2005 - CCPA
Docente en Contabilidad y Finanzas

Formato de Ficha de validación corregido

FICHA DE VALIDACIÓN								
TÍTULO:								
Variable 1: LIQUIDEZ		Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
	Dimensión 1: Medición de la liquidez	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	
1	¿Cómo realiza usted análisis de liquidez en su microempresa?	X		X		X		
2	¿Con qué frecuencia y cómo realiza el análisis de liquidez?	X		X		X		
3	¿Qué indicadores de liquidez calcula en su análisis?	X		X		X		
4	¿Cuál es la principal dificultad al realizar el análisis de liquidez y en qué afecta la gestión?	X		X		X		
Dimensión 2: Ciclo de Conversión del efectivo								
1	¿De qué manera se mide el ciclo de conversión de sus existencias en efectivo?	X		X		X		
2	¿Cuáles son los activos que tienen alta rotación en sus inventarios?	X		X		X		
3	¿Explique cómo gestiona adecuadamente sus cuentas por cobrar y sus cuentas por pagar?	X		X		X		
Dimensión 3: Flujo de Caja								
1	¿Explique cómo realiza un flujo de Caja?	X		X		X		
2	¿Con que periodicidad realiza los flujos de Caja? Considera que es beneficioso hacerlo en esa periodicidad.	X		X		X		
Variable 2: GESTIÓN								
Dimensión 1: Planeación								

1	¿Tiene un plan de gestión estratégica u operativa para su microempresa?	X		X		X		
2	¿Cómo determina su microempresa los objetivos financieros a corto y largo plazo?	X		X		X		
3	¿Cuál es el índice de liquidez óptimo que planifica para corto plazo?							
4	¿Cómo considera que la planeación a corto y largo plazo afecta la sostenibilidad financiera de su microempresa?	X		X		X		
Dimensión 2: Organización								
1	¿Tiene una estructura organizacional para gestionar su microempresa de forma eficiente?	X		X		X		
2	¿Cómo asigna usted las tareas y responsabilidades a sus empleados o colaboradores?	X		X		X		
3	¿Qué estrategias utiliza para mantener la comunicación y coordinación entre los diferentes miembros de su equipo?	X		X		X		
4	¿Quién o quiénes se encargan de asegurar una liquidez óptima para su microempresa?							
Dimensión 3: Dirección								
1	¿Qué estrategias utiliza para motivar a su equipo a alcanzar los objetivos financieros de la microempresa?	X		X		X		
2	¿Qué acciones toma para motivar y empoderar a sus empleados?	X		X		X		
3	¿Cómo maneja los conflictos y las situaciones difíciles dentro de su equipo?	X		X		X		
4	¿El análisis de la liquidez se realiza al término del período o es continua?							
Dimensión 4: Control								
1	¿Qué mecanismos utiliza para monitorear el cumplimiento de los objetivos financieros establecidos?	X		X		X		

2	¿Qué herramientas utiliza para controlar y ajustar el flujo de caja en su microempresa?	X		X		X		
3	¿Qué acciones correctivas implementa cuando identifica desviaciones en la gestión contable de su microempresa?	X		X		X		
4	¿Qué acciones ha realizado para mejorar la liquidez? O sabe qué acciones puede realizar para mejorarla en el futuro.							

Recomendaciones: Debería incluir en cada una de las dimensiones una pregunta referida a la incidencia de la liquidez. Por ejemplo, en planeación podrías preguntar: ¿cuál es el índice de liquidez óptimo que planifica para corto plazo?, para organización podría ser: ¿quién o quienes se encargan de asegurar una liquidez óptimo?, en dirección sería: ¿el análisis de la liquidez se realiza al término del periodo o es continua? Y como control: ¿Qué acciones realiza para mejorar la liquidez?

Opinión del experto: aplicable (X) Aplicable después de modificar () No aplicable ()

Nombre y Apellidos de experto: Dr. CPC YURI GAGARÍN GONZALES RENTERÍA


 Dr. Yuri G. Gonzales Renteria
 Cuitado: Puntos Compulsivos - Cuitados
 No. 26 - 2003 - CCPA
 Doctor en Contabilidad y Finanzas



Anexo 4. Formato de consentimiento informado



PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS
(Ciencias Sociales)

Estimado/a participante le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales, conducida por **Flores Livia, Luz Mérida** que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

La investigación denominada:

ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ Y SU EFECTO EN LA GESTIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: NEGOCIOS MEGAPEC E.I.R.L. - PIURA, 2024. La entrevista durará aproximadamente 30 minutos y todo lo que usted diga será tratado de manera anónima.

- La información brindada será grabada (si fuera necesario) y utilizada para esta investigación.
- Su participación es totalmente voluntaria. Usted puede detener su participación en cualquier momento si se siente afectado; así como dejar de responder alguna interrogante que le incomode.
- Si tiene alguna pregunta sobre la investigación, puede hacerla en el momento que mejor le parezca.
- Si tiene alguna consulta sobre la investigación o quiere saber sobre los resultados obtenidos, puede comunicarse al siguiente correo electrónico: mañozg@gmail.com o al número 943237621 Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad, al correo electrónico cieci@uladech.edu.pe

Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	Denny Zoe Juárez Jiménez
Firma del participante:	
Firma del investigador:	
Fecha:	11 de Setiembre 2024

Anexo 05: Fichas Bibliográficas

Autor: Zegarra Quesada, Guiliana Milagros Título: Influencia de la gestión de costos en la toma de decisiones en las Mypes. Año:2023	Ciudad, País: Lima, Perú
El trabajo de investigación tuvo como objetivo general: analizar la influencia de la gestión de costos en la toma de decisiones en las Mypes constructoras de Lima Metropolitana. La metodología que utilizó fue cuantitativo, descriptivo-aplicado, diseño no experimental como instrumento utilizo cuestionario y técnica encuesta. Los resultados mostraron que la gestión de costos en el ámbito empresarial desarrolla un rol importante en la toma de decisiones estratégicas, pues su enfoque se da en anticipar y prepararse para posibles cambios en la producción y el mercado y junto a un buen control estratégico se podrá verificar y mostrar cuan efectivo fue la planeación y gestión desarrollada por los agentes empresariales. El control estratégico evalúa el desempeño actual y ajusta las estrategias para conseguir metas a largo plazo. Este tipo de gestión no se limita a la contabilidad básica. Es un campo complejo que exige un conocimiento profundo de los distintos tipos de costos, habilidades analíticas para tomar decisiones informadas y estrategias proactivas para asegurar la eficiencia y la rentabilidad de las operaciones. Además, que es necesario contar con herramientas tecnológicas adecuadas, como también con una capacitación adecuada para optimizar su utilidad y eficacia en la toma de decisiones. Concluyó que la gestión de costos, la planificación y el control estratégico son variables fundamentales que inciden en la toma de decisiones.	
Referencia Bibliográfica Zegarra, Q. G. (2023). Influencia de la gestion de costos en la toma de decisiones en las mypes en la Ciudad de Lima. [Tesis para optar obtener maestría en Contabilidad con Mención en costos y presupuestos en la Gestión Estratégica de la Universidad Nacional de San Marcos. <i>Revista de Investigacion en Ciencias de la Administracion</i> ENFOQUES. https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=621977181004	Ficha N° 1

Autor: Guevara Carmona, Edgar Raúl Título: Gestión contable y su relación con la liquidez en una empresa editorial de Lima Metropolitana, 2022 Año: 2022.	Ciudad, País: Lima, Perú
El trabajo de investigación tuvo como objetivo general: determinar de qué manera la gestión contable se relaciona con la liquidez en una empresa editorial de lima metropolitana, 2022. La metodología de esta investigación fue cuantitativo, descriptivo y no experimental. Los resultados determinaron, que la gestión contable tiene relación directa con la liquidez. Sin embargo, existen algunos procedimientos que deben mejorar como políticas de cobranza, brindar capacitaciones al personal involucrado en ello; realizar gestiones de manera oportuna con las cobranzas vencidas, también el buen registro de las operaciones comerciales brinda información precisa a la alta dirección. Por otro lado, los ratios de liquidez son indicadores principales, mediante su aplicación y posterior análisis se puede conocer la capacidad de pago de la empresa frente a sus obligaciones de corto plazo. La gestión contable tiene relación con la morosidad y en la empresa en estudio se da en ocasiones, por lo que es necesario realizar un análisis previo antes de otorgar productos al crédito y de esta manera evitar pérdidas de efectivo en el futuro. Concluyó, que la gestión contable cumple un rol importante ya que la información obtenida a través de la contabilidad financiera resulta ser de mucha utilidad para el titular del negocio en la dirección, planificación, organización y toma de decisiones acertadas para lograr una administración de manera eficiente.	
Referencia Bibliográfica Guevara, C. E. (2022). <i>Gestion contable y su relacion con la liquidez en una empresa Editorial de Lima Metropolitana,2022</i>. [Tesis para optar el titulo de Contador Publico] Universidad Peruana de las Americas,Lima-Perù. https://core.ac.uk/download/544274779.pdf	Ficha N° 2

Autor: Argomedo Carhuacho, Luis Celio; Nureña Paucarima, Erick Joel Título: La gestión financiera y la liquidez en una empresa de transporte. Año: 2023	Ciudad, País: Los Olivos, Perú
El trabajo de investigación tuvo como objetivo general: determinar cómo se relaciona la gestión financiera y la liquidez en una empresa de transportes en Lima Metropolitana durante los periodos 2018-2019. La metodología fue cuantitativo, descriptivo, no experimental. Los resultados determinaron que el no poder acreditar que la empresa tenga liquidez ante las instituciones financieras pues esto es consecuencia de su mala gestión en cobros, desconocimiento de métodos de financiamiento y de herramientas financieras. La implementación de herramientas financieras adecuadas ayudan a mejorar su operatividad y crecer de manera más efectiva, debiéndose ser practicado en toda empresa, puesto que permiten a los gerentes comprender e identificar la situación financiera real, la cual ayuda a evaluar alternativas de financiamiento. Sin embargo, aunque las ventas aumenten, si la empresa tarda en cobrar a sus clientes, es menos probable que ese dinero se convierta en efectivo rápidamente; esto afecta la liquidez de la empresa ya que no tendrá suficiente dinero disponible para sus operaciones cotidianas. Concluyó que un manejo financiero sólido genera mayor liquidez para las empresas. Por lo cual, es relevante que se cuente con personal capacitado que se encargue de evaluar las diferentes opciones entre ellos la falta de liquidez y poder establecer políticas que ayuden a corregir estas deficiencias empresariales. Asimismo, es fundamental utilizar indicadores y analizar los estados financieros para que la empresa pueda entender su situación económica y gestionar adecuadamente las herramientas financieras que le ayuden a tener una mayor liquidez.	
Referencia Bibliográfica Argomedo, C. L., & Nureña, P. E. (2023). <i>La gestion financiera y la liquidez en una empresa de transporte</i>. [Tesis para optar el titulo profesional de Contador Publico, Universidad de Ciencias y Humanidades]. Repositorio Institucional – Universidad de Ciencias y Humanidades http://hdl.handle.net/20.500.12872/787	Ficha N° 3

Autor: López Luis, Gudy Caren Título: Planeamiento de mejora en las ventas y su efecto en la liquidez de microempresas comerciales, Lima 2021. Año: 2022	Ciudad, País: Lima, Perú
El trabajo de investigación tuvo como objetivo general: demostrar de qué manera el planeamiento de mejora en las ventas se relaciona con la liquidez de microempresas comerciales, Lima 2021. Su metodología fue enfoque cuantitativo, descriptivo y de diseño no experimental. Los resultados determinaron que la planificación es importante para asegurar el éxito del negocio, contribuye a que se desarrollen de manera óptima pues al haber establecido desde un inicio tácticas efectivas y asignado de manera correcta los recursos le va ayudar a conseguir los objetivos planteados y si la empresa vende más esto va incidir de manera positiva en la liquidez. Sin embargo, cuando los negocios no cuentan con una buena planificación en sus operaciones comerciales, enfrenta problemas como exceso de ventas al crédito que perjudican la liquidez, por el tiempo que conlleva la efectividad de su cobro; representando riesgo de perdidas, pues a lo largo se convierten en deudas incobrables y se ve interrumpido el flujo de caja. Además, para incrementar las ventas se debe contar con estrategias que ayuden a mantener la fidelización de los clientes y atraer muchos más; manteniendo un nivel de ventas favorable para la empresa. Por otra parte, la capacitación al personal constituye una de las estrategias efectivas en la planificación que debe desarrollarse de manera continua. Se concluyó, que la planificación es un aliado importante para el incremento de ventas donde intervienen políticas o estrategias de ventas y de cobranza, conocimientos necesarios para su desarrollo, capacitación constante al personal y valoración de su trabajo mediante incentivos, son factores que influyen en la liquidez de la empresa.	
Referencia Bibliográfica Lopez, L. G. (2022). <i>Planeamiento de mejora en las ventas y su efecto en la liquidez de microempresas comerciales, Lima 2021</i>. [Tesis para obtener el título profesional de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional-Universidad Cesar Vallejo-Lima.	Ficha N° 4

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/119406/Lopez_LGC-SD.pdf?sequence=5&isAllowed=y	
---	--

Autor: España Meza, Sara Ruth; Quiroz Giraldo, Midori Angélica Título: Gestión logística y la liquidez en las Mypes comercializadoras de pernos en Lima - 2021 Año: 2022	Ciudad, País: Lima, Perú
El trabajo de investigación tuvo como objetivo general: determinar en qué medida la gestión logística influye en la liquidez de las mypes comercializadoras de pernos en Lima 2021. La metodología fue nivel descriptivo, tipo cuantitativo y de diseño fue no experimental. Los resultados manifestaron que la gestión logística incide positivamente en la liquidez, en el capital de trabajo y en la rentabilidad pues favorece la reducción de costos, el incremento de ventas y la mejora de la atención de los clientes de tal manera que conocer los movimientos de las mercancías, optimizar los recursos y procesos de la cadena de suministro, partiendo desde la materia prima hasta la entrega del producto garantiza la oportuna entrega de la mercadería reduciendo los costos y maximizando la eficiencia. Por otro lado, la gestión logística influye en la planificación, implementación y control; en este proceso participan el transporte, almacenamiento, embalaje, manejo de materiales y seguridad. Concluyó, que la gestión logística desarrolla un rol crucial en las actividades comerciales desde la fabricación del producto hasta su comercialización, influye en la liquidez pues su implementación es necesaria para mantener una buena calidad del servicio con los clientes, analizar gastos y proporcionar una visión clara de las actividades involucradas en todo el proceso de venta, ahorrar en costos operativos y de combustible, además, también se relaciona de manera directa con la rotación de inventario lo que impulsa al éxito financiero de una empresa.	
Referencia Bibliográfica España, M. S., & Quiroz, G. M. (2022). <i>Gestion logistica y la liquidez en las Mypes comercializadoras de pernos en Lima 2021</i> . [Tesis para optar el titulo profesional de Licenciado en Administración, Universidad Tecnologica del Peru]. Repositorio Institucional Universidad Tecnologica del Peru ,	Ficha N° 5

Lima. https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/6711/S.Espa% c3%b1a_M.Quiroz_Tesis_Titulo_Profesional_2022.pdf?sequence=4&isAllowed=y	
---	--

Autor: Mimbela Hermenegildo, Brayan Omar; Rubio Yupanqui, Blanca Yessenia Título: El factoring y la mejora de la gestión financiera en la empresa Curtiembre Ecológica del Norte E.I.R.L., Trujillo, año 2020 Año: 2021	Ciudad, País: Trujillo-Perú
El trabajo de investigación tuvo como objetivo general: determinar en qué medida la aplicación del factoring contribuye en la gestión financiera de la empresa Curtiembre Ecológica del Norte E.I.R.L, Distrito Trujillo, año 2020. Su metodología fue descriptiva, cualitativa y no experimental. Los resultados evidenciaron que los sistemas de gestión son básicos, poco conocimiento del tema y el no estar capacitados para su implementación con una herramienta de financiación hace que la empresa tenga problemas económicos; el factoring (cobro adelantado de facturas) surge como alternativa de financiamiento a corto plazo que les proporciona liquidez inmediata y les ayuda a mejorar su flujo de caja. La gestión de las cuentas por cobrar no tiene suficiente influencia sobre los clientes más importantes para determinar la frecuencia de pago, esto se refleja en que el plazo para cobrar las facturas lo realiza según las condiciones individuales de cada cliente, en lugar de una política general, debido a la ausencia de un puesto específico, la empresa no lleva un registro ni documenta los plazos promedio de pago. Siempre actúa en base a la buena reputación de sus clientes, no suele solicitar información adicional para verificar su solvencia. Concluyó, que el factoring surge como un mecanismo de financiamiento a corto plazo en el que una entidad financiera adelanta los pagos que se le deben a un negocio, ya que la empresa logra convertir sus ventas a crédito en transacciones de efectivo inmediato, lo que significa que obtiene liquidez de manera rápida.	
Referencia Bibliográfica Mimbela, H. B., & Rubio, Y. B. (2021). <i>El factoring y la mejora de la gestion financiera en la empresa Curtiembre Ecologica del Norte. E.I.R.L., Trujillo, año 2020.</i> [Tesis para obtener el titulo de	Ficha N° 6

Contador Publico]. Universidad Privada Antenor Orrego. https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12759/8032/REP_BRAYAN.MIMBELA_BLANCA.RUBIO_EL.FACTORING.Y.LA.MEJORA.pdf?sequence=1&isAllowed=y	
--	--

Autor: Huashuayo Zapata, Smith Jesús Título: Control interno y su influencia en la liquidez de la empresa A&A Constructores consultores e inmobiliaria EIRL, Piura 2021 Año: 2024	Ciudad, País: Piura, Perú
El trabajo de investigación tuvo como objetivo general: determinar la influencia del control interno en la liquidez de la empresa A&A Constructores Consultores e Inmobiliaria EIRL, Piura 2021. Su metodología fue cuantitativa, descriptivo y diseño no experimental correlacional. Los resultados mostraron que la empresa estudiada no tiene un control en las tareas que ejecuta tampoco en las estrategias implementadas. Enfrenta problemas de liquidez causados por una mala administración y gestión de cuentas por cobrar, ya que depende en gran medida de que sus cuentas por cobrar se conviertan rápidamente en efectivo afectando su capacidad de cumplir con sus pagos a tiempo. Concluyó que existe una relación positiva entre el control interno y la liquidez de un negocio. Asimismo, es importante la implementación de un control interno efectivo aplicable sin importar el tamaño o tipo de negocio es crucial para optimizar los recursos de la empresa y facilitar el cumplimiento de sus objetivos financieros, fortalecer a la organización, prevenir pérdidas de recursos, mejorar la ética, asegurar reportes precisos y aumentar la confianza en los acreedores. Por otro lado, es necesario encontrar un equilibrio adecuado en la gestión de las cuentas por cobrar para garantizar la liquidez necesaria y poder cumplir con los compromisos financieros de manera oportuna.	
Referencia Bibliográfica Huashuayo, Z. S. (2024). <i>Control interno y su influencia en la liquidez de la empresa A&A Constructores Consultores e Inmobiliaria E.I.R.L, Piura 2021</i>. [Tesis para obtener el	Ficha N° 7

grado de Contador Publico]. Repositorio Institucional de la Universidad Privada Antenor Orrego. https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/27231	
--	--

Autor: Ruiz Cruz, Carmen Lucia Belén Título: El retorno de inversión y liquidez de una empresa de marketing digital, Piura - 2023 Año: 2023	Ciudad, País: Piura, Perú
El trabajo de investigación tuvo como objetivo general: determinar la incidencia del retorno de inversión sobre la liquidez de una empresa marketing digital, Piura-2023. Su metodología fue cuantitativo, descriptivo y diseño no experimental. Obtuvo como resultados que la liquidez se encuentra ligada de manera directa con el retorno de inversiones dado que la empresa al contar con los suficientes activos puede realizar inversiones y aprovechar oportunidades, es decir una gestión sobre sus activos y pasivos con el objetivo de optimizar su rentabilidad y lograr que sus activos se conviertan en efectivo a fin de favorecer la liquidez del negocio. Además es importante realizar una adecuada administración de sus activos para hacer frente a sus compromisos financieros de manera inmediata y lograr mantener un equilibrio con el retorno de inversión esperado reflejando que la empresa financieramente sea saludable por la eficacia de sus inversiones con beneficios a largo plazo y lograr un equilibrio entre la liquidez y rentabilidad evitando a no excederse con el financiamiento de terceros. precisa que, el que una empresa tenga alta liquidez no garantiza que tenga un alto ROI por lo que demanda de realizar inversiones eficientes y rentables para generar un retorno favorable para el negocio. Concluye que si existe un efecto entre el retorno de la inversión y la liquidez de la empresa, esto es resultado de una buena gestión de activos y pasivos, la prueba acida es decir el retorno de la inversión y la liquidez severa permite conocer la facilidad y capacidad que tiene una empresa para responder a sus deudas en el corto y mediano plazo.	
Referencia Bibliográfica Ruiz, C. C. (2023). <i>El retorno de inversión y liquidez de una empresa de marketing digital, Piura – 2023</i> . [Tesis para obtener el título de	Ficha N° 8

contador publico]. Repositorio Institucional- Universidad Cesar Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/139659/Ruiz_CCLB-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y	
--	--

Autor: Navarro Guerrero, María Haydee; Pingo Chunga, Milagros Lisbeth Título: Efectivo y equivalente de efectivo y su influencia en la liquidez de Negocios y Transportes Lizmar EIRL, Piura 2018-2022 Año: 2023	Ciudad, País: Piura, Perú
El trabajo de investigación tuvo como objetivo general: determinar el efectivo y equivalente de efectivo y su influencia con la liquidez de Negocios y Transportes Lizmar EIRL, Piura 2018–2022. La metodología es cuantitativo, descriptivo y con diseño no experimental. Encontró los siguientes resultados tiene un buen control de efectivo por ende cuenta con liquidez favoreciéndole resolver sus gastos con mayor facilidad y permitiéndole concretar nuevas oportunidades de crecimiento, el tener un control en caja ha sido uno de los aliados favorables para esta Mype, le ha ayudado a saber con cuánto dinero disponible cuenta y distribuir a cada área de acuerdo a sus necesidades; conjuntamente con los arqueos inopinados a fin de detectar errores que perjudiquen la liquidez. Además, el conocimiento de políticas y promover para que se cumplan ha sido de mucha relevancia pues ayuda a la reducción de pérdidas y tomar las decisiones correctas, en la rotación de caja y bancos es beneficioso y tener una gestión de efectivo le permite mantenerse firme en sus objetivos y evita incurrir en gastos innecesarios. Concluye que el efectivo y equivalente de efectivo, el control de caja y el cumplimiento de políticas así como la rotación de caja y bancos inciden de manera relevante en la liquidez, que su participación es de manera conjunta e integrada y acompañado de una buena administración y supervisión son determinantes para que un negocio sea solvente.	
Referencia Bibliográfica	Ficha N° 9

Navarro, G. M., & Pingo, C. M. (2023). <i>Efectivo y equivalente de efectivo y su influencia en la Liquidez de Negocios y Transportes Lizmar EIRL, Piura 2018-2022</i>. [Tesis para obtener el título de Contador Público Universidad Cesar Vallejo, Piura]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/139320/Navarro_GMH-Pingo_CML-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y	
---	--

Autor: Guerrero Vasquez, Ana Ely; Cruz Yovera, Diana Yasmina Título: Análisis de la gestión empresarial del emprendimiento femenino en tiempo de pandemia COVID-19 en la región de Piura Año: 2023	Ciudad, País: Piura, Perú
El trabajo de investigación tuvo como objetivo general: analizar la gestión empresarial del emprendimiento femenino en tiempo de pandemia COVID-19 en la región Piura. La metodología fue cuantitativa, transversal, descriptiva, como instrumento el cuestionario y técnica la encuesta. Los resultados mostraron que la gestión empresarial ejercida por este sector de la población presentan serios problemas como el difícil acceso al financiamiento externo, no hay un manejo financiero de los ingresos y costos, sin un sistema para controlar el dinero que entra y sale, es imposible tener un orden y claridad sobre el flujo de caja y la rentabilidad de la empresa. No planifican sus actividades con proyección a largo lo cual les es difícil anticiparse a los cambios del mercado y adaptarse a nuevas oportunidades o desafíos. No tienen implementado estrategias de marketing digital que les ayude a incrementar sus ventas y aumentar la visibilidad de los productos que ofrecen, estos; se ha agudizado con la llegada la crisis sanitaria haciendo que muchas de estos negocios no logren mantenerse en el mercado. Concluyó que es importante contar con procesos de planificación a largo plazo para tener una visión estratégica del negocio, la combinación de técnicas de marketing tradicional con estrategias digitales es la clave para este mercado actual. Por otro lado, un manejo financiero efectivo es esencial para lograr el éxito. Si no se tiene un control adecuado sobre los ingresos y costos, la empresa puede enfrentar problemas financieros serios, como la insolvencia.	
Referencia Bibliográfica	Ficha N° 10

Guerrero, V. A., & Cruz, Y. D. (2023). <i>Analisis de la gestion empresarial del emprendimiento femenino en tiempo de pandemia COVID-19 en la region Piura</i> . [Tesis para optar el titulo de licenciado en Administracion de Empresas, Universidad de Piura]. https://pirhua.udep.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/c7372e00-782e-4358-901d-87d8b8187ed0/content	
---	--

Autor: Nima Guerra, Angie Jourdelina Título: Implementación de un sistema de control interno para la gestión de inventarios en Vidriería San Lorenzo EIRL Año: 2023	Ciudad, País: Piura, Perú
El trabajo de investigación tuvo como objetivo general implementar un sistema de control basado en la oficialización de los flujogramas para el área de almacén. Su metodología fue cualitativa, descriptiva y transversal. Obtuvo los siguientes resultados que la empresa enfrentaba problemas de desorden en el almacén y un manejo ineficiente de existencias, lo que generaba discrepancias entre los registros contables y la realidad, no estaba llevando a cabo ninguna evaluación de los posibles riesgos que podrían surgir debido a una inadecuada gestión de inventarios. Esto se evidenciaba en situaciones donde no se podía concretar la venta de un producto, ya que no se tenía claridad sobre el stock real disponible, lo que dificultaba al vendedor confirmar al cliente la existencia del artículo en las cantidades requeridas, pues el problema principal radicaba en la falta de espacio en el almacén, donde solo deberían almacenarse los productos con mayor rotación. Sin embargo, debido a la mala gestión de inventarios, había una discrepancia entre lo que se registraba en el kardex y lo que realmente había en el almacén. Además, había un exceso de productos de lento movimiento, resultado de una gestión deficiente de las compras y una inadecuada distribución y almacenamiento, lo que también provocaba el deterioro de los mismos. Concluye que la implementación del sistema de control interno ha demostrado ser fundamental para la organización y gestión de inventarios en Vidriería San Lorenzo E.I.R.L. Los cambios realizados no solo optimizaron los recursos, sino que también	

mejoraron la precisión de la información contable, lo que es crucial para la sostenibilidad y crecimiento de la empresa en el futuro.

Referencia Bibliográfica

Nima, G. A. (2023). *Implementacion de un sistema de control interno para la gestion de inventario en Vidrieria San Lorenzo E.I.R.L.* [Tesis de para obtener el titulo de contador Publico, Universidad de Piura].

<https://pirhua.udep.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/d9f79da5-64bc-4440-8109-ecb9bec7fc0/content>

Ficha N° 11

Autor: León Zeta, Cinthia María

Título: Gestión financiera en las MYPES del sector servicios y su relación con crecimiento empresarial en épocas de crisis-Distrito Sullana 2020.

Año: 2020

Ciudad,

País:

Piura, Perú

El trabajo de investigación tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre la gestión financiera y el crecimiento empresarial de las MYPES del sector servicios en época de crisis, Sullana 2020; fue tipo cuantitativo, diseño correlacional-no experimental. Los resultados mostraron: La gestión financiera se relaciona con el crecimiento de las mypes así también las finanzas operativas reflejan que los dueños de estos negocios no pueden realizar inversiones a largo plazo por no contar un nivel de liquidez necesaria, además no disponen de tener implementado una buena gestión financiera que en consecuencia no les permite invertir para extender su negocio por lo que se ve reflejado en la baja demanda de sus productos y por ende lleva a perder la preferencia de la clientela. Además las mypes estudiadas no califican para obtener oportunidad en la financiación debido a su débil capacidad en liquidez que no les ayuda a responder con sus compromisos, por lo general trabajan con capital propio pues les es dificultoso solicitar un crédito bancario por las altas tasas de interés o el trámite burocrático que por solicitan las entidades financieras, asociado a que las mypes de este sector representan un alto índice de informalidad. Siendo este último el más perjudicial para cualquier negocio. Por otro lado, con respecto a la productividad se vieron afectados en la época de la emergencia sanitaria

y muchas de estas mypes se vieron obligados a cerrar de manera temporal. Concluyo que, la gestión financiera tiene relación directa con el crecimiento de las mypes y el no tener implementado una buena gestión financiera no les permite invertir para extender su negocio.

Referencia Bibliográfica

Leon, Z. C. (2020). Gestion financiera en las Mypes del sector comercio y su relacion con el crecimiento empresarial en epocas de crisis- Distrito Sullana 2020. Tesis de grado, Piura.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/68949/Le%C3%B3n_ZCM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ficha N° 12