



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**PROPUESTA PARA MEJORAR LA PLANIFICACIÓN DE
INGRESOS Y GASTOS EN LA CONTABILIDAD DE
GESTIÓN DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ,
SECTOR SERVICIOS CASO: “MEGAHOME” E.I.R.L.
YUNGAY – 2023**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

MELLENDEZ GUZMAN, MAYCOL JAVIER

ORCID: 0000-0002-7180-4394

ASESOR

GONZALES RENTERÍA, YURI GAGARÍN

ORCID: 0000-0002-6859-7996

CHIMBOTE – PERÚ

2023



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ACTA N° 0259-064-2023 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **12:00** horas del día **06** de **Agosto** del **2023** 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:

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO Presidente
MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER Miembro
SOTO MEDINA MARIO WILMAR Miembro
Dr. GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN Asesor

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis: **PROPUESTA PARA MEJORAR LA PLANIFICACIÓN DE INGRESOS Y GASTOS EN LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR SERVICIOS CASO: "MEGAHOME" E.I.R.L. YUNGAY - 2023**

Presentada Por :
(1203122145) **MELLENDEZ GUZMAN MAYCOL JAVIER**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **UNANIMIDAD**, la tesis, con el calificativo de **14**, quedando expedito/a el/la Bachiller para optar el **TITULO PROFESIONAL** de **Contador Público**.

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

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO
Presidente

MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER
Miembro

SOTO MEDINA MARIO WILMAR
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: PROPUESTA PARA MEJORAR LA PLANIFICACIÓN DE INGRESOS Y GASTOS EN LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR SERVICIOS CASO: "MEGAHOME" E.I.R.L. YUNGAY - 2023 Del (de la) estudiante MELENDEZ GUZMAN MAYCOL JAVIER , asesorado por GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 00% 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, 20 de Setiembre del 2023

Mg. Roxana Torres Guzmán
Responsable de Integridad Científica

Dedicatoria

La presente investigación está dedicada a la gloria de Dios y a la virgen, a su alabanza y reconocimiento, fuente de enseñanza y sabiduría, principio supremo de todas las cosas.

Se lo dedico a mis padres con mucho cariño y respeto, por todo su amor, apoyo constante, por su aliento de cada logro que obtengo, por brindarme las fuerzas para seguir adelante y creer en mí en todo momento, y a mi abuelita que sé que desde el cielo me brinda una sonrisa de alegría y su compañía que siento cada día de mi vida.

Agradecimiento

A Dios todopoderoso y a la virgen misericordiosa, por bendecirme con los dones necesarios, por la fortaleza, salud indispensable para iniciar el presente informe, por dirigir mi progreso y coronar su fin.

A mis padres por estar a mi lado en cada paso que doy, por guiarme, por su apoyo y ánimo incondicional para perpetuar en mis estudios y por haber sido mi soporte en los momentos difíciles, por su gran ejemplo que me dan día, por trabajar arduamente para sacarme adelante.

A mi abuelita, que desde lo más alto, sé que me guía, me acompaña día tras día y me bendice por los caminos que tomo, en el transcurso de mi vida.

Mi agradecimiento a la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote ULADECH por formarme Profesionalmente.

Índice General

Carátula	I
Acta de sustentación.....	II
Constancia de originalidad.....	III
Dedicatoria	IV
Agradecimiento	V
Índice General	VI
Resumen	VIII
Abstract	IX
I. Planteamiento del problema	1
1.1 Descripción del problema	1
1.2 Formulación del problema	5
1.3 Justificación.....	5
1.4 Objetivo general.....	6
1.5 Objetivos específicos	6
II. Marco Teórico.....	7
2.1 Antecedentes	7
2.1.1 Internacionales	7
2.1.2 Nacionales.....	9
2.1.3 Regionales.....	11
2.1.4 Locales	13
2.2 Bases Teóricas.....	16
2.2.1 Teoría de la Contabilidad de Gestión	16
2.2.2 Teoría de la información financiera.....	19
2.2.3 Teoría del Presupuesto Financiero	22
2.2.4 Plan estratégico.....	25
2.2.5 La toma de decisiones.....	29
2.2.7 Estudio de los proveedores correctos	31
2.2.8 Software sofisticado para un mejor manejo	33
2.3 Marco Conceptual.....	34
2.3.1 PYMES	34
2.3.2 Las PYMES en el Perú y el comercio electrónico.	35
2.3.3 La contabilidad de costos y su relación con la contabilidad de gestión.....	35
2.3.4 Diferencias y semejanzas entre la contabilidad de gestión y la contabilidad financiera	36
2.3.5 Estados Financieros	37
2.3.6 Planeación estratégica.....	37
2.3.7 Toma de decisiones.....	37

2.3.8 Flujo de caja.....	37
2.3.9 ¿Para qué sirve el flujo de caja?	38
2.3.10 Tipos de flujos de efectivo.....	38
2.4 Hipótesis.....	38
III. Metodología.....	39
3.1 Nivel, Tipo y Diseño de Investigación	39
3.2 Población y Muestra	40
3.3 Variable. Definición y Operacionalización	41
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información.....	43
3.5 Método de análisis de datos	43
3.6 Aspectos Éticos.....	43
IV. Resultados y Discusión de Resultados	46
4.1 Resultados	46
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1:.....	46
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2	48
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3	50
4.2 Discusión de los Resultados	54
4.2.1 Respecto al Objetivo específico 1	54
4.2.2 Respecto al Objetivo específico 2	55
4.2.3 Respecto al Objetivo específico 3	55
V. Conclusiones.....	57
5.1 Respecto al objetivo específico N°1:.....	57
5.2 Respecto al objetivo específico N°2:.....	57
5.3 Respecto al objetivo específico N°3:.....	57
VI. Recomendaciones	59
Estado Financiero Proyectado.....	60
Propuesta de mejora	62
Referencias bibliográficas.....	64
Anexos.....	71
Anexo 01. Matriz de consistencia	71
Anexo 02. Instrumento de recolección de información	72
Fichas bibliográficas.....	74
Anexo 03. Validez del instrumento	80
Anexo 04. Confiabilidad del instrumento	84
Anexo 05. Consentimiento informado	85
Anexo 06. Documento de aprobación de institución para la recolección de información	87
Anexo 07. Evidencias de ejecución.....	89

Resumen

Una incorrecta planificación de ingresos y gastos, implica deformar la información financiera, ya que la contabilidad de gestión requiere de información objetiva, clara y certera, para una apropiada toma de decisiones. Por ende el objetivo general fue: Describir la propuesta para mejorar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú, sector servicios Caso: “MEGAHOME” E.I.R.L. Yungay - 2023. El tipo de investigación fue cualitativa, de nivel descriptivo, no experimental, bibliográfico, documental y de caso, asimismo se utilizó la técnica de la encuesta y para el recojo de información se utilizó el cuestionario, obteniendo los principales resultados: Describen que una mayor educación financiera, aumentan la confianza en la toma de decisiones, asegurando la prosperidad económica, asimismo, permitiendo la creación de riqueza y seguridad financiera. Del mismo modo se requiere implementar un modelo de planificación para que le permita analizar correctamente su situación financiera ya que no emplea una adecuada planificación de sus ingresos y gastos, siendo así que también posee un problema con el estudio de mercado, con los proveedores y no cuenta con un software, que serviría de ayuda para su fluidez y correcta inspección de sus movimientos y obtener un conocimiento más exacto en cuanto se debe a sus ingresos y egresos. Concluyendo así que, implementando una apropiada planificación financiera, un apropiado estudio de mercado y proveedores, acompañado con un software sofisticado, ayudará a la pequeña empresa a obtener resultados significativos y tener una adecuada toma de decisiones para resultados prósperos.

Palabras claves: Contabilidad de Gestión, planificación, proveedores, software.

Abstract

An incorrect planning of income and expenses, implies distorting the financial information, since management accounting requires objective, clear and accurate information, for proper decision making. Therefore the general objective was: Describe the proposal to improve the planning of income and expenses in the management accounting of small businesses in Peru, service sector Case: "MEGAHOME" E.I.R.L. Yungay -2023. The type of research was qualitative, descriptive, non-experimental, bibliographic, documentary and case, also the survey technique was used and for the collection of information the questionnaire was used, obtaining the main results: They describe that greater financial education increases confidence in decision-making, ensuring economic prosperity, Likewise, allowing the creation of wealth and financial security. In the same way, it is required to implement a planning model that allows you to correctly analyze your financial situation since it does not use adequate planning of your income and expenses, being so that you also have a problem with market research, with suppliers and does not have a software, which would help you for your fluidity and correct inspection of your movements and obtain a more accurate knowledge as soon as it should to their income and expenses. Thus concluding that, implementing proper financial planning, an appropriate market study and suppliers, accompanied by sophisticated software, will help the small business to obtain significant results and have an adequate decision making for prosperous results.

Keywords: Management Accounting, planning, suppliers, software

I. Planteamiento del problema

1.1 Descripción del problema

Hoy en día se puede tomar en cuenta, a las pequeñas y medianas empresas (PYME), que toman decisiones significativas, por la dimensión económica favorable que se les puede generar, ya que en el entorno en el que nos topamos, se requiere de autoridad y seguridad para tomar una decisión que genere estabilidad, es por ello que la pequeña empresa en estudio, se encuentra en un dilema para analizar sobre el que hacer, para mejorar deficiencias que se tienen que reconocer oportunamente, tal caso se refleja que la pequeña empresa, no realiza una apropiada planificación de sus ingresos y gastos en la contabilidad de gestión, asimismo se señala a la pandemia que ocurrió como primer reporte en el año 2020 en el Perú, que se le vio afectada y también a numerosas entidades, que además se vio afligido a la estabilidad y a las ganancias que disminuyeron significativamente.

Por otro lado, en nuestro ámbito en general, la tecnología tiene una gran importancia para el ser humano, y que se encuentra conectada con las empresas, que precisamente servirá de ayuda en cuanto se refiere a un manejo eficiente y sea más exacta para los trabajos que se van a requerir, para poder evitar posibles riesgos que se encuentren en la empresa, como en sus activos y los estados financieros, por lo que generaría inestabilidad y posibles caídas.

Según Cañari (2020). Hace mención que, la colectividad de las pymes tienen la dirección hacia los procesos básicos de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), como teléfonos móviles y fijos, ordenadores personales y acceso a Internet. La informática en la nube también es una opción para las pymes porque les da senda a mercados de computación estandarizados a bajo costo. Cabe señalar que la sutileza de la banda ancha en América Latina es claramente menor que en los países avanzados y otras regiones del mundo, es decir, solo una pequeña parte de la población puede utilizarla, principalmente en las grandes ciudades.

Asimismo se detalla que las PYMES pueden ser de diferentes tipos y tamaños; Sin embargo, en el complicado entorno empresarial presente, pueden tener estrechas relaciones financieras, operativas o de gestión con otras entidades. Estas relaciones a menudo dificultan hacer una segmentación clara entre las pymes y las entidades magnas. La definición de PYME es un instrumento práctico para apoyarlas a reconocerse como

tales, para que consigan recoger todo el soporte que la Unión Europea y sus Estados ofrecen a dichas empresas.

Por otra parte la empresa Mastercard (2023). Menciona que, las pymes solicitan un consumo habitual para crecer y hoy por hoy se afrontan a una atmósfera voluble, que pretende una adaptación constante. Además, existen una competitividad exigente, compradores con nuevas preferencias y cada vez más elecciones. También, una situación difícil donde los precios han subido en general y por último, la digitalización de los medios de compra y de pago, que trae tanto beneficios como retos a las pequeñas y medianas empresas. Las costumbres de consumo han cambiado drásticamente desde la pandemia y no dejarán de ser un cambio constante. El ser humano de hoy, puede cotejar costos y calidad a través de su celular, red social o tienda online sin limitaciones de tiempo y lugar. También hay varias formas de pago: online, efectivo, tarjeta, pago instantáneo, Tap on Phone, QR e incluso puedes solicitar un préstamo en la tienda (BNPL).

No obstante en la guía del usuario sobre la definición del concepto de PYME, que realiza la comisión Europea, Ares (2020). Expresa que “Europa solo recobrará puestos de trabajo, desarrollo e transformación si podemos instaurar el entorno normativo adecuado y promover un hábitat propicio para la creación de empresas y empleo. No debemos sofocar el descubrimiento y la aptitud con regulaciones demasiado prescriptivas y detalladas, especialmente para las pequeñas y medianas empresas (PYME). Las PYMES son la columna vertebral de nuestra riqueza; generan más del 85 % de los nuevos puestos de trabajo en Europa y correspondemos liberarlos de una carga normativa garrafal”

Por consiguiente en la editorial El Peruano (2023). Explaya que, según el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), las flaquezas de las pymes es una complicación para los emprendedores, del mismo modo para toda la sociedad, pues figuran gran parte del empleo y el sustento de millones de familias. En este sentido, el FMI enfatiza que las pymes son el mayor empleador del mundo.

Por lo tanto, apoyar al rescate de las pymes demanda de una nueva política pública. En consecuencia, el Ministerio de la Producción (Producción) proyectó el plan “Con Punche Productivo”, un paquete de medidas destinadas a promover una reactivación financiera razonable de corto plazo en los sectores manufactureros afectados por la crisis sanitaria, por la crisis económica y social que vive el país.

Ahora bien, adentrándonos a la contabilidad de gestión, puedo expresar que en ocasiones, las Pymes sienten que los métodos o sistemas de gestión, están diseñados para entidades

más grandes y no son un objeto necesario para sus operaciones comerciales. Pero lo cierto es que, soberanamente de la dimensión, la industria o el tipo de negocio, la contabilidad de gestión para pymes, tiene claras ventajas, para un adecuado manejo y no sufrir posibles deficiencias, declives que perjudiquen de manera trascendental la entidad, es así que si se realiza una correcta contabilidad de gestión, se verán resultados prósperos y así poder generar una estabilidad y un ambiente satisfactorio.

Según (Sánchez Párraga, A. V. & Zambrano Intriago, M. M. 2023), mencionan que, En la actualidad, la gestión contable, juega un papel significativo en las actividades de las entidades, la cual desarrolla metodologías de cobranza, estudios, control y registro de las actividades relacionadas con los ingresos y gastos, que a su vez consiente en conocer el estado financiero de la empresa.

Asimismo, en las PYMES, el crecimiento empresarial es sumamente importante, ya que dentro del mundo corporativo globalizado, las nuevas tácticas de desarrollo se canalizan de acuerdo con sus convenientes modelos de negocios. Por lo tanto, las empresas deben considerar el desarrollo corporativo, lo que significa un crecimiento en tamaño del desarrollo intraempresarial combinado con una inversión productiva dentro de la empresa; y el crecimiento externo, que se refiere a la adquisición o fusión de entidades existentes.

Calvo (2017). Expresa que, Hubo un período en que las cuentas de resultados de las pymes, especialmente las entidades familiares, eran encaminadas hacia lo que ambicionaba la dirección. Debido al laberinto de los métodos productivos efectivos y al aumento de los costes indirectos, la directriz actual es destinar modelos de gestión más conducentes a resultados. Es así que entra en juego la contabilidad de gestión de las PYMES. Gracias a este asunto voluntario destinado a uso interno, podrá recopilar toda la investigación precisa sobre su empresa: Inventarios, control administrativo, contabilidad de costes de todos los servicios, operaciones y productos. La contabilidad administrativa no se puede eludir. Esto le permite utilizar toda esta investigación para tomar decisiones vitales.

Existen tantas discrepancias entre administrar una pequeña o mediana empresa como semejanzas con las empresas más grandes. Es cierto que las cantidades de todos los artículos son mayores y ciertamente más complicadas. Pero en todos los casos es muy importante tener muy claro si el negocio está funcionando correctamente o no; es, entre otras cosas, conocer costes, ingresos y márgenes.

Otro punto importante es que, la contabilidad de gestión de las organizaciones maneja como instrumentos de trabajo la búsqueda financiera y operativa, así como teniendo en cuenta el marco legal de sus actividades, optando un método operativo para administrar la reserva de seguridad financiera, controlando el uso de los recursos y los efectos sociales, teniendo en cuenta los efectos jurídicos, marco de sus actividades y sostenibilidad organizacional. En este paso de gestión, la intervención experta de la contabilidad crea la base y la vitalidad para el éxito de las medidas de gestión empresarial. Es así que según (Zumba, M., Jácome, J. & Bermúdez, C. 2023). Explican que, proporcionar un modelo de gestión financiera eficaz para aumentar los ingresos de los socios es un gran duelo en la gestión. Las empresas tienen como objetivo optimizar los patrimonios para la riqueza común del sector social, por lo que un alto déficit, puede ocasionar complicaciones en la gestión empresarial, como problemas en la gestión de inventarios y créditos, que afligen claramente al capital.

De este modo informan que en el Ecuador, es un hecho probado que la formación y funcionamiento de las empresas surgió a partir de la revolución industrial junto con la revolución en la economía capitalista. Desde sus inicios, comenzaron aparecer las pequeñas y medianas empresas, ahora llamadas PYMES. Las PYMES en el mercado actual vienen en todas las formas y tamaños; la capacidad de existir con un propietario, la libertad de desplegar diferentes acciones de fabricación, mercadeo o servicios, constantemente con el fin de obtener ganancias económicas. Según datos de la Administración de Competencia de las PYMES en Ecuador, ocupan el 95 por ciento de las unidades productivas.

(Casanova et. al., 2023) por otro lado sustentan que, en el Ecuador, las PYMES conforman el 99% de la economía comercial, por lo que se destaca la calidad de este sector financiero, en el cual se estudia la contabilidad orientada a costos de las entidades manufactureras del país. La gestión de costos es un instrumento fundamental, ya que en esta área se crea la búsqueda oportuna para importes, compras, fraccionamiento de productos, entre otras, por lo que se puede apreciar el efecto de la búsqueda formada y cómo afecta la rentabilidad de las empresas.

Además consideran que las PYMES son un factor importante en la evolución económica de América Latina, debido a su potencial de expansión, lo que las convierte en una importante fuente de generación de empleo. Las PYMES en América Latina operan en

todos los sectores manufactureros y su tasa de aumento está impulsada por los bienes o servicios que abastecen a las grandes entidades.

Dicho esto, la descripción de la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L, con R.U.C N° 20533786252, como actividad principal es la venta al por menor de ordenadores, equipo periférico, programa de informática y equipos de telecomunicación en comercios especializados, asimismo brinda servicios y se encuentra en la sección de artefactos técnicos, enseres domésticos y se centra especialmente a la reparación y mantenimiento de tecnología, asimismo a la venta de ordenadores, servicio técnico y redes.

Es así que, la pequeña empresa en estudio, “MEGAHOME” E.I.R.L. de las cuáles se encuentra ubicada en Yungay, de cierta manera tuvo un impacto considerable, debido al COVID 19, como otras entidades que sufrieron y tuvieron percances para recuperarse, claramente hubo un declive por los pocos ingresos que se generaban a lo largo de ese tiempo, considerando que hubo restricciones por parte del estado, por lo que impedía de cierta manera que las entidades abrieran, por otro lado, si bien cierto, la entidad en estudio, está recuperándose nuevamente en cuanto se debe a sus ingresos, pero que no se compara, con los ingresos de años que se obtenía mucho antes, la pequeña empresa tiene un problema de manejar correctamente sus ingresos y gastos, no se toman decisiones acertadas, es por ello que para corregir ello, con el presente informe se buscará proponer la planificación de los ingresos y gastos, con mecanismos y métodos correctos, para obtener un manejo adecuado, próspero y viable para la pequeña empresa.

1.2 Formulación del problema

¿Cuáles son las propuestas para mejorar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú, sector servicios Caso: “MEGAHOME” E.I.R.L. Yungay -2023?

1.3 Justificación

La investigación, se justificó, porque existe un desconocimiento sobre la información, de cómo realizar una adecuada planificación en la contabilidad de gestión, por lo que no le permitió tener un orden y un manejo correcto, en cuanto se debe a sus ingresos y gastos, de tal manera se buscó que la entidad mejore ese aspecto y ayude a obtener resultados favorables, a tener ideas más certeras, como se da al momento de efectuar las distintas compras que se necesite, es clave precisar que, tener una buena toma de decisiones generará de cierta manera, la estabilidad económica de la pequeña empresa en estudio, asimismo se le orientó a realizar un estudio de mercado, un estudio con los

proveedores correctos, para ver donde es más rentable, más accesible y así generar ingresos sostenibles, más certeros, eficientes y no generar gastos innecesarios, asimismo se dio una propuesta para que se obtenga un software sofisticado, que ayude y se haga más factible al manejo de la empresa.

Por último se justificó, porque fue viable, ya que brindó resultados propicios, ayudando al estudiante a la obtención de título profesional, posteriormente a los futuros investigadores y que a su vez, acogido por conocimientos que sean apropiadamente mantenidos, se requirió de un marco teórico conciso y con definiciones, que fueron sustentadas debidamente, es así que dio factibles resultados para la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L., cooperando y contribuyendo para estudios de manera esencial con los futuros estudiantes del programa de contabilidad, de la universidad ULADECH Católica.

1.4 Objetivo general

Describir la propuesta para mejorar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú, sector servicios Caso: “MEGAHOME” E.I.R.L. Yungay -2023.

1.5 Objetivos específicos

Identificar y explicar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú.

Describir la gestión de los ingresos y gastos en la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L.

Realizar una propuesta de mejora sobre la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión en la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L.

II. Marco Teórico

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

Uyaguari Pacheco, J. H. & Sagbay Sagbay, J. M (2023). Tiene como título: La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones financieras. Un enfoque desde la economía popular y solidaria en Cuenca. Menciona que la educación financiera hace referencia al desarrollo de actitudes, habilidades y conductas que permiten tomar mejores decisiones respecto al uso de productos y servicios financieros; por tal motivo, varias organizaciones e investigadores han mostrado interés en identificar el índice del impacto de este tipo de educación a través de la implementación de metodologías, que fue descriptivo y cuyos resultados han generado preocupación por el bajo nivel encontrado principalmente en Latinoamérica, en comparación con países desarrollados. Es así que el objetivo pretende analizar la importancia de la educación financiera para la toma de decisiones financieras relacionadas con inversión, ahorro y endeudamiento. Adicionalmente, se quiere determinar si las decisiones financieras tomadas por las personas acatan a los factores conductuales procedentes de diferentes contextos convenientes con los sesgos conductuales de indecisión, peligro y emociones. Para cumplir con lo mencionado, se efectuó el cuestionario de la OCDE apropiado para lograr la búsqueda suficiente. Es así que el análisis de los resultados incluye: a) análisis estadístico descriptivo y el uso de las tablas de contingencia; y b) test no-paramétrico de Mann-Whitney. En conclusión, Los datos recopilados muestran que una mayor educación financiera aumenta la confianza en la toma de decisiones financieras, asegura la prosperidad económica a corto y largo plazo y permite la creación de riqueza y seguridad financiera. El estudio se realizó a los miembros del sector cooperativo de la economía social solidaria de la provincia de Cuenca, que concentra al menos el 30% de las transferencias del sistema financiero público ecuatoriano.

Gómez, Maldonado F. S (2019). Como título. Análisis financiero y su influencia en la toma de decisiones del hotel punta del mar del cantón la libertad provincia de santa Elena, año 2017. Cuyo objetivo fue investigar los resultados expuestos por el análisis de los estados financieros que opera el Hotel Punta del Mar y así determinar su acontecimiento en la correcta toma de decisiones sobre acciones que genera centralmente de la entidad, la metodología fue descriptiva – correlacional y utilizando como herramientas el cuestionario y los documentos desarrollados. La investigación ha

demostrado que los propietarios y gerentes de hoteles utilizan estos resultados para tomar las mejores decisiones que ayudan a hacer crecer su personal en general, desarrollar mejor sus actividades y generar mayores ganancias. En conclusión, las organizaciones deben utilizar sistemas que puedan filtrar las actividades realizadas, realizar las evaluaciones que se consideren relevantes y obtener información relevante para que no haya pérdida de información o malentendidos por datos erróneos. El crecimiento de Hotel Punta del Mar servirá al mercado objetivo donde quiere ser líder.

Ruano Plaza, C. L. (2022). En su tesis titulada: Gestión financiera y toma de decisiones en el sector hotelero, año 2020. Indica que, la jerarquía de los indicadores financieros al utilizar como metodología descriptiva y la herramienta de cuestionario en la toma de decisiones en la gestión financiera del sector hotelero, concurriendo en este uno de los factores significativos al instante de valorar el buen trabajo financiero. Por lo tanto, el objetivo del ensayo se centró en realizar un análisis de la gestión financiera a través de los indicadores de liquidez, los cuales presentarán de manera organizada la situación real de la empresa y a su vez permitirán escoger la mejor opción entre varias alternativas. Por lo tanto, concluyó que esta decisión estratégica era una opción adecuada para la empresa y encaminada a establecer tácticas y objetivos que necesitaban mejorar en términos de financiamiento y aumento de la liquidez y solvencia de la empresa.

Navarrete (2019). En su tesis titulada: Planificación presupuestaria para la correcta toma de decisiones en la empresa PAULI & STEFI. Tiene como objetivo, diseñar un modelo de planificación presupuestaria para la correcta toma de decisiones en la empresa Pauli & Stefi. Es justo mostrar que la entidad, al ser unifamiliar, es dirigida de forma empírica, apoyándose en las preparaciones y prácticas de su gerente, quien es el encargado de tomar las decisiones organizadas, sin discurrir informes referidos al mercado. Es por esto que la exploración se la efectúa teniendo en cuenta la necesidad latente que ostenta Pauli & Stefi de contar con una propuesta para mejorar la planificación y control presupuestario, que le admita al gerente instituir una apreciación sobre entradas y salidas. La metodología de la investigación empleada es cuantitativa y cualitativa. La herramienta manejada es la encuesta al personal administrativo, consentida de diez interrogantes, esto consintió el análisis estadístico de los resultados de la observación de datos numéricos sobre el consumo de recursos y su interpretación. Por consiguiente la conclusión es que requiere implementar un modelo de planificación presupuestaria diseñado a través de fichas en Microsoft Excel y Microsoft Project. Esto le permite

analizar correctamente su situación financiera y las variables del entorno de toma de decisiones futuras para ostentar y analizar informes existentes y confiables para evitar la volatilidad de las variables del entorno, para así contrarrestar los efectos de una mala planificación presupuestaria y lograr una asignación de recursos eficiente que conduzca a precios razonables.

2.1.2 Nacionales

Altos (2023). En su tesis titulada: Propuesta de Mejora de la toma de decisiones para la gestión de la calidad de la micro y pequeña empresa del rubro telecomunicaciones caso: ITG SAT E.I.R.L del distrito de Larco Herrera, La Libertad, 2021. Tuvo como objetivo general instaurar una propuesta de mejora de la toma de decisiones para la gestión de la calidad de la micro y pequeña empresa del rubro telecomunicaciones caso: ITG Sat E.I.R.L del distrito de Larco Herrera, La Libertad, 2021. La metodología fue de diseño no experimental-transversal-descriptivo-de propuesta. Se tomó una población y muestra de 17 empleados y dueños de empresas, y la metodología de investigación utilizó un cuestionario constituido de 18 ítems. Como resultado, se obtuvo los consiguientes resultados: El 100% cree que el trabajo en equipo y la responsabilidad de los empleados permiten una toma de decisiones eficaz. El 52,94% dice que sus superiores alientan a sus subordinados a mejorar. El 52,94% dijo establecer metas para lograr la calidad. El 100% dijo verificar constantemente el cumplimiento de las exigencias de calidad. En conclusión, al proponer planes para mejorar la toma de decisiones de control de calidad en ITG Sat E.I.R.L., la toma de decisiones debe mejorarse a través del compromiso de los empleados, ya que es significativo que el trabajador tenga el motivo para que contribuya opiniones a las decisiones organizacionales y mejorar los contextos existentes de la empresa.

Alvarado (2021). En su tesis titulada: Gestión de calidad bajo el enfoque del planeamiento estratégico en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería en el distrito de Chimbote de la provincia del Santa, año 2018. El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar las características de la gestión de calidad bajo el enfoque del planeamiento estratégico de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería en el distrito de Chimbote de la Provincia del Santa, año 2018. De esta manera, el diseño que presenta el trabajo fue experimental – transversal – descriptivo, Se encuestó a 47 micro y pequeñas empresas mediante un cuestionario de 23 ítems. Como resultado, el 76,60% respondió "sí" que conoce el término

"plan estratégico". El 55,30% dice que el principio de la calidad es el valor. El 87,20% respondió que sí que cuentan con un plan estratégico. El 40,20% dijo que utiliza la planificación estratégica para describir las mejores partes de su negocio. El 95,70% dijo utilizar el DAFO como herramienta empresarial. En conclusión, la encuesta concluye que la mayoría de los microempresarios que entienden y aplican la planificación estratégica lo hacen para aumentar la rentabilidad de su negocio y brindar el mejor servicio posible a sus clientes. Esto es posible gracias a un análisis FODA que identifica las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de una empresa. A partir de estos resultados, la empresa sabe qué aspectos debe mejorar y cuáles debe potenciar. Asimismo, su objetivo es ganarse la atención y la confianza de sus clientes, por lo que consideran los valores como el principio fundamental de la calidad.

Avila (2021). Cuya tesis es: Propuesta de mejora de los procesos administrativos como factor relevante para la gestión de la calidad de las Mypes sector servicio rubro inmobiliario del distrito Huánuco 2020. Tuvo como objetivo general: Proponer las mejoras de los procesos administrativos como factor relevante para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, sector servicio, rubro inmobiliarias del distrito de Huánuco – 2020. Es así que el modo de la investigación fue cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental. Se seleccionó una muestra poblacional de 12 agentes inmobiliarios para realizar el estudio, y del estudio se obtuvo los siguientes resultados. El 83% de los encuestados dijo que su empresa no tiene un plan estratégico, y el 17% dijo que si cuentan con uno. El sesenta y siete por ciento de los encuestados dijo que no ha implementado ni desarrollado un organigrama para su empresa, y el 33% dijo que ha implementado y creado un organigrama para su empresa. De la encuesta, se puede concluir que el principal problema que tiene el proceso de gestión de las empresas inmobiliarias en Huánuco es que las empresas inmobiliarias no utilizan todas las herramientas de planificación, pues solo el 17% cuenta con planes adecuados para sus empresas.

Paredes (2021). En su tesis titulada: Caracterización de los estados financieros de las empresas privadas del sector servicios del Perú: Caso empresa de servicios y vigilancia integral S.A.C. Trujillo, 2018. Tuvo como objetivo general: “Determinar y describir las características de los estados financieros de las empresas privadas del sector servicios del Perú y de la Empresa de Servicios y Vigilancia Integral S.A.C. Trujillo, 2018”. El resultado de la investigación permitirá conocer las características de los estados

financieros de las empresas de servicios de seguridad y vigilancia. La metodología fue de diseño no experimental descriptivo, ya que no se ha manipulado la variable, se limitó a describir las características de la variable tal y como está en su contexto. Al realizar la encuesta, utilizamos un cuestionario de 10 preguntas y entrevistamos a 10 personas a cargo del departamento de administración, incluido el departamento de contabilidad, de Empresa de Servicios y Vigilancia Integral S.A.C. Obtuve resultados similares. El propósito de la cuenta es mostrar la situación económica de la empresa para que la gerencia pueda tomar las decisiones correctas con respecto al futuro de la empresa. Finalmente se concluye que en la empresa se procesan los estados financieros cada año y por lo cual no se toman decisiones pertinentes, se pide efectuar los estados financieros trimestralmente o semestralmente, apreciando que son de gran notabilidad estar al tanto de la situación financiera de la organización y respecto a eso tomar una decisión coherente.

2.1.3 Regionales

Lopez (2022). En su tesis: Caracterización de la toma de decisiones como factor relevante para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes y de servicio móvil de comidas en Miraflores Bajo, Chimbote, 2019. Tuvo como objetivo general: Determinar las características de la Toma de Decisiones como factor relevante para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes y de servicio móvil de comidas en Miraflores Bajo, Chimbote, 2019. Su metodología fue de diseño no experimental – transversal - descriptivo, utilizándose una muestra de 6 micro y pequeñas empresas, por lo que se les destinó un cuestionario formado por 28 preguntas, logrando los resultados siguientes: El 100% de representantes tienen entre 31 y 50 años. El 66,67% son mujeres. El 83,34% se graduó de la escuela secundaria. El 100% de los encuestados ocupa un cargo en la empresa “Propietaria”. El 66,67% se encuentra en su 4to a 6to año con la empresa. El 100% tiene de 1 a 5 empleados. El 50% tiene poco conocimiento del término control de calidad. Al 100% de los empleados les cuesta aprender lentamente. 100% familiarizado con la última tecnología de marketing. El 83,34% tiene algún conocimiento del concepto de toma de decisiones. 100% si cree que el control de calidad asiste al beneficio empresarial. Se concluye que la mayoría de los representantes de las pymes cree que tomando buenas decisiones mejorará el control de calidad de su empresa.

Luque (2021). Cuya tesis es: Incidencia de financiamiento para la toma de decisiones gerenciales en las MYPES del sector servicio: caso transporte unidos tours choquehuanca sociedad comercial de responsabilidad limitada, Azángaro - Puno 2019. Por lo que tiene como objetivo general: Determinar la incidencia del financiamiento para la toma de decisiones gerenciales en las Mypes del sector servicio: Caso transporte Unidos Tours Choquehuanca E.I.R.L - Azángaro 2019. Metodología: La metodología de investigación es cualitativo, nivel de investigación descriptivo – bibliográfico - documental y de caso, diseño de investigación no experimental. Población: Es así que se consideró a los representantes y/o expertos de la empresa en estudio, para el provecho de búsqueda se reunieron las siguientes herramientas: Fichas bibliográficas, un cuestionario pertinente de 33 preguntas abiertas. Conclusión general: Las micro y pequeñas empresas suelen empezar con su propio capital. Debido a la alta competencia en el mercado, decidieron solicitar un préstamo para aumentar su ventaja competitiva y satisfacer a sus clientes para comprar vehículos nuevos. De esta forma, podrá mejorar la calidad del servicio y obtener buenos resultados con los créditos que se gane. Estos préstamos serán utilizados para las necesidades de la empresa en la compra de nuevos vehículos de transporte, mantenimiento y reparación de vehículos de transporte de pasajeros. Por lo tanto, los autores confirman que el financiamiento es un motor de mejora y crecimiento de la actividad en las micro y pequeñas empresas. De igual forma, los administradores corporativos deben contar con sistemas de información que aseguren una adecuada toma de decisiones. Por lo tanto, la toma de decisiones planificada ayuda a evitar riesgos dentro de la empresa. De esta manera, los gerentes buscan soluciones alternativas para resolver problemas al momento de tomar decisiones.

Toratto (2023). En su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de la pequeña empresa "Hostal California S.R.L." - Huánuco y propuesta de mejora, 2022. Por lo que tuvo como objetivo general en Identificar y describir las características del financiamiento de la pequeña empresa "Hostal CALIFORNIA S.R.L." de Huánuco 2022; la metodología empleada en cuanto al tipo de investigación es cualitativo, nivel de investigación descriptivo y de diseño no experimental, bibliográfico y de caso; además, los instrumentos que se manejó para el recojo de información son las fichas bibliográficas y el cuestionario esencialmente cuando se entrevistó al representante de la entidad, siendo así los principales resultados: Para el Objetivo 1: Se identificaron como principales características de los representantes de empresas ser mayores de edad, del sexo

masculino, casados con antecedentes de matrimonio y sin título universitario. Para el objetivo 2: La principal característica de la empresa es S.R.L., que presta servicios de alojamiento, camping y otros, inició sus actividades en 1999, cuenta con 4 empleados y está sujeta al régimen fiscal MYPE. Para el objetivo 3: Contar con fuentes de financiamiento tanto internas como externas, prestar a instituciones financieras bancarias y recibir crédito financiero del BBVA Continental a una tasa de interés de 2.5% mensual. El tipo de crédito financiero es crédito y el plazo de pago es a plazo. La mayoría de los préstamos a corto plazo son para capital de trabajo y mejoras de infraestructura. Finalmente se concluye que las características del financiamiento crean la obtención de utilidades.

Martínez (2020). En su tesis titulada: Caracterización del financiamiento externo de las micro y pequeñas empresas ferreteras en el Perú. Caso: la casa del constructor Piurano de milagros del Socorro Velásquez Uribe, Tacala-Castilla, Piura, 2017. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento externo de las micro y pequeñas empresas ferreteras en el Perú y de la casa del constructor Piurano de Milagros del Socorro Velásquez Uribe Tacala- Castilla, Piura, 2017. La investigación fue cualitativa, se ha avanzado usando la metodología de diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Para el recojo de búsqueda se forjó el uso de la exploración bibliográfica y documental, como herramienta de recolección de búsqueda se manejó un cuestionario con interrogaciones conexas al tema de investigación, el cual fue aplicado a la propietaria de la empresa en estudio, adquiriendo como resultados: Las empresas encuestadas recibieron préstamos de bancos y el plazo del préstamo es de mediano plazo (36 meses). Para que el préstamo fuera aprobado, la dueña de la empresa tenía que dar en garantía su propiedad y presentar estados financieros anuales y de flujo de efectivo para demostrar su solvencia financiera. Los productos financieros que le dieron fueron hipotecas y tarjetas de crédito. Este financiamiento comprará propiedades para su negocio, bienes para abastecer el mercado local y terrenos para el nuevo negocio. Se puede concluir que este financiamiento ha permitido a las empresas encuestadas a conservar una economía firme y eficiente, operar normalmente y hacer posibles las adquisiciones.

2.1.4 Locales

Pumarica (2021). Cuya tesis es: Planeamiento estratégico como factor relevante en la gestión de calidad y propuesta de mejora en las micro y pequeñas empresas del

sector servicios, rubro restaurantes en el distrito Huallanca, provincia de Huaylas, Ancash 2019. Se planteó como objetivo general, Determinar las principales características del Planeamiento estratégico como factor relevante en la gestión de calidad y propuesta de mejora en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes en el distrito Huallanca, provincia de Huaylas, Ancash 2019. La metodología fue de diseño no experimental – transversal, donde se generó los siguientes resultados: El 90% está familiarizado con el término control de calidad y el 80% cree que el control de calidad mejora el desempeño de la empresa. El 70% está algo familiarizado con el término 'planificación estratégica'. El 80% no utiliza un plan estratégico. El 80% no utiliza un plan estratégico. Según el diagnóstico DAFO de planificación, el 80% no utiliza la planificación estratégica y por lo tanto no obtiene ningún beneficio. Todo esto llevó a las siguientes conclusiones: Los representantes de Mypes entrevistados no tenían conocimientos sobre la gestión de calidad y consideraban la importancia de la planificación estratégica, pero no la aplicaban por varias razones. También se concluyó que no se reflexionan factores significativos para la medición de satisfacción y para una gestión de calidad adecuada.

Vilca (2023). Cuyo título es: Factores que limitan el acceso al financiamiento y rentabilidad de la microempresa “Comercializadora y Servicios Manolo E.I.R.L.” - Huaraz, 2022. Tuvo como objetivo general: Identificar y describir los factores financieros, económico – sociales y político – administrativos que limitan el acceso al financiamiento y rentabilidad de la microempresa “Comercializadora y Servicios Manolo E.I.R.L.” de Huaraz, 2022. Aplicando la metodología de diseño de investigación que fue no experimental – descriptivo – documental y de caso. Para la adquisición de investigación se manejó la técnica de la encuesta y como instrumento un cuestionario de preguntas cerradas y abiertas oportunas. Consiguiendo los siguientes resultados: Respecto al objetivo específico 1, los tipos de interés elevados son un factor financiero que limita la financiación y la rentabilidad. Los factores socioeconómicos que limitan el acceso al financiamiento y la rentabilidad con respecto a objetivos específicos 2 son la informalidad, la mortalidad y la falta de seguridad con Mypes. Con respecto al objetivo específico 3, los factores políticos y administrativos que limitan el acceso financiero y la rentabilidad son la falta de apoyo del sistema financiero y del gobierno, asistencia técnica e información relevante para ayudar a las Mypes a tomar decisiones óptimas. En conclusión, los factores que limitan el acceso a la financiación y la rentabilidad son:

factores financieros, socioeconómicos, políticos y administrativos; Estos factores también limitan la rentabilidad y el crecimiento de las microempresas encuestadas. A su vez, afecta su desarrollo.

Ramirez (2022). En su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de la micro empresa del sector servicio de seguridad privada Armepa S.A.C.– Huaraz, 2020. La presente investigación cuyo planteamiento del problema fue ¿Cuáles son las características del financiamiento de la micro empresa del sector servicios de Seguridad Privada Armepa S.A.C.– Huaraz, 2020? tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento de la micro empresa del sector servicio de Seguridad Privada Armepa S.A.C.– Huaraz, 2020. La metodología fue de tipo descriptivo no experimental, bibliográfico, documentado y de caso; cuya población fue las MYPE del sector servicios del Perú y como muestra la empresa ARMEPA SAC de la Provincia de Huaraz, la técnica usada la encuesta y su instrumento el cuestionario. En cuanto al objetivo específico 01: Caracterización del financiamiento de la microempresa en el sector servicios, se obtuvo los siguientes resultados. La mayoría está tratando de acceder a fondos externos a través de instituciones financieras. Para el objetivo Específico 02: Mi banco me otorgó un préstamo a una tasa de interés del 18%, lo que me permitió seguir trabajando y aumentar mis ingresos. Para el objetivo específico 03: Perú Mypes y las empresas analizadas han coincidido en la mayoría de los factores de validación. Cuando los fondos recibidos se utilicen para aumento de capital o adquisición de activos. En conclusión, la empresa “Servicios de seguridad privada ARMEPA S.A.C.” recibió un préstamo del banco a una tasa de interés ligeramente superior, lo que incrementó su productividad y le permitió generar ingresos de manera más eficiente y efectiva.

Torres Saenz, A. M (2022). En su tesis titulada: Caracterización del financiamiento del estudio contable Lex-Cont S.A.C. Huaraz, 2021. El objetivo general fue: Determinar las características del financiamiento del estudio contable LEX-CONT S.A.C. - Huaraz, 2021. En cuanto a la metodología seguida, fue del diseño de la investigación descriptiva, transversal y no experimental; aplicándose la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario organizado; la población muestral estuvo estructurada por los 8 colaboradores del estudio contable. De acuerdo con los resultados obtenidos, el 75% de las empresas encuestadas solicitaron préstamos bancarios, confirmaron que tenían tasas de interés más bajas, pagaron a tiempo y publicitaron la empresa con capital propio, mientras que el 63% respondió prestando a amigos o

familiares. El signo 25 indica que el proveedor está financiando el trato. Concluyendo así, que se utilizaron mecanismos de financiación tanto formales (préstamos bancarios) como informales (préstamos de amigos y familiares), especialmente para la financiación a corto plazo.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teoría de la Contabilidad de Gestión

Palomino (2014). Manifiesta que la contabilidad de gestión o gerencial, no recubre una representación obligatoria, por lo que su uso es opcional estando a razonamiento de cada entidad para su uso y/o manejo. Su propósito es proporcionar una búsqueda financiera distinguida, informativa y oportuna a los Gerentes en varios niveles escalonados. Asimismo se produce informes internos que son desarrollados esencialmente por propietarios, socios y gerentes para cumplir tres funciones principales: Planificación, gestión y toma de decisiones. Además no están sujetos a medida experta, su diseño es tan variado como los requisitos de su uso previsto. Por lo tanto, es flexible. La búsqueda que genera no es definitiva, sino encaminada al futuro y de naturaleza predictiva. Esto simboliza que, si bien la contabilidad de gestión toma datos para producir informes, esta información está relacionada fundamentalmente con eventos futuros y, por lo tanto, es un medio más que un fin. En base a esto, se toman decisiones tanto a corto como a largo plazo. Decisiones de apertura de nuevas líneas de productos, externalización de servicios prestados por la empresa, decisiones de fabricación o compra de productos o insumos, etc.

Por otro lado, los autores (Abril Flores, J. F. Barrera Erreyes, H. M. & Estévez Bonilla, A. E. 2018). Mencionan que, la contabilidad de gestión se ha convertido en un instrumento clave para las empresas porque proporciona a la organización la información necesaria para un adecuado control y toma de decisiones a la hora de medir el éxito empresarial. No solo a través de una adecuada gestión de los recursos materiales, económicos, financieros y humanos sino también en el impacto que pueden tener en el entorno empresarial. Los negocios de hoy se caracterizan por su complejidad. Toda transacción financiera en ellos contiene un factor llamado incertidumbre; El control adecuado de este componente constituye una llamada decisión correcta. Asimismo la contabilidad de gestión para una oportuna y adecuada toma de decisiones está logrando cada vez más impulso en las entidades debido a la competencia, modificaciones en el

entorno corporativo, internacionalización de los mercados, así como la agilidad con que se ocasionan los cambios en los procedimientos de investigación.

2.2.1.1 Importancia de la contabilidad de gestión en las Pymes

La importancia de la contabilidad de gestión en las Pymes es enfocar, seleccionar, recopilar y examinar información importante sobre las transacciones financieras que disponen la cadena de valor de una entidad. Para ello, utiliza información extraída de la contabilidad financiera y la descifra de forma que sea útil y apoye una buena toma de decisiones de manera correcta, concreta y eficiente. Asimismo es el campo responsable de proporcionar datos e información relevantes a los funcionarios y supervisores de la empresa, esencialmente para guiar las operaciones y actividades estratégicas y va a permitir un adecuado y oportuno control más juicioso sobre las operaciones comerciales de una empresa.

Por otro lado es preciso reconocer algunos beneficios de la contabilidad de gestión como:

2.2.1.2 Detección de procesos deficientes

Al examinar afinadamente los costos, los presupuestos y otra información importante, una entidad, puede equilibrar los procesos internos más costosos y menos eficientes, es decir, aquellos que producen rendimientos muy desequilibrados a lo largo del tiempo. Como resultado, los gerentes pueden examinar formas de reemplazarlos o reformularlos, considerando trabajos más eficientes y exactas, no solo en el entorno empresarial actual, sino también en términos de acciones que ayuden a enfrentar los desafíos en distintos panoramas de tiempo.

2.2.1.3 Orientación para la toma de decisiones

En la situación actual, un paso en falso puede causar serias complicaciones a la empresa. Así que cualquier asistencia y apoyo es muy apreciado, en otras palabras, un dominio informático de gestión avanzado consiente a los profesionales y líderes empresariales, avanzar hacia sus objetivos de la manera más eficiente, basando sus decisiones y tácticas en información consistente, segura y confiable. Así, impiden caer en el fraude de la visión subjetiva o dejarse guiar por las creencias. Es significativo recordar que la producción de investigación y conocimiento es muy transcendental para áreas que están íntimamente relacionadas con el sector financiero. Y es la diferencia entre la contabilidad tradicional y la versión de gestión lo que la convierte en una guía de gestión eficaz.

2.2.1.4 Disminución de pérdidas

Teniendo un enfoque ancho e integral de las operaciones comerciales desde una figura financiera y considerando información confiable, los profesionales son capaces de localizar trámites, operaciones y actividades que demandan muchos patrimonios y que no reporten buenos retornos. Reduce costos y gastos, especialmente aquellos que son excesivos o resultan de una mala gestión de los recursos. De esta manera, se debe considerar que el trabajo de la contabilidad de gestión es una forma efectiva de incrementar las utilidades. A medida que la organización mengua sus costos y gastos, asegura un margen de beneficio más claro.

2.2.1.5 Características de la contabilidad de gestión

Según Cera, C. (2021) señala las siguientes características.

- Es interna, solo la empresa en cuestión tiene acceso a ella.
- Es opcional, no es obligatorio hacerla.
- No está regulada, su metodología se adapta a las necesidades de cada empresa.
- Va más allá de las actividades financieras, está centrada en las operaciones productivas.
- Es periódica, ligada a una frecuencia.
- Es ética, refleja la realidad de la compañía.

2.2.1.6 Los objetivos de la contabilidad de gestión

Nuño, P. (2023). Menciona los siguientes objetivos:

- Ver información delicada del mundo existente sobre los costos incurridos por departamentos, áreas y equipos individuales en su empresa.
- La contabilidad de gestión proporciona una clave toma de decisiones, para que los equipos analicen los costos de los procesos individuales y vean dónde se pueden realizar mejoras o reducir los costos para que el proceso sea más eficiente y rentable, por lo que ayuda en la toma de decisiones.
- Facilitar la gestión y planificación de la asignación de recursos físicos, humanos y financieros. El seguimiento y control periódico de los costes en los que incurre una empresa a lo largo del tiempo puede ayudar a detectar errores, duplicidades, etc.

2.2.1.7 Beneficios de la contabilidad de gestión

Reducción de gastos. La contabilidad de gestión ayuda a las empresas a reducir los costos operativos. Se trata de una revisión periódica de los costes incurridos en el desarrollo de las actividades de la empresa con el fin de que la dirección conozca y comprenda mejor su negocio y la financiación necesaria para que cada proceso, equipo o máquina funcione de forma óptima están analizando.

Aumento de los ingresos financieros. La contabilidad de gestión permite a los contadores hacer proyecciones futuras relacionadas como la demanda del consumidor, las ventas viables o el impacto del IPC en el consumo. Es una forma de controlar y monitorear los niveles más o menos reales de demanda y oferta y ajustar la elaboración de una entidad en consecuencia.

2.2.2 Teoría de la información financiera

Se precisa como el detalle de información que se encontraron en tiempos remotos, asimismo se resalta como el conjunto de datos que se consiguen utilizar para valorar los flujos de caja y las inversiones de una empresa, así como la elaboración de presupuestos operativos y la toma de decisiones tanto a nivel operativo como estratégico que le accedan aumentar la rentabilidad. Del mismo modo, es un conjunto de información que se presenta de carácter sistemático y cuidadoso. Se mide en procesos monetarios para representar la situación financiera, los resultados operativos y otros aspectos financieros relacionados. (Polanco, Y. J. Santos, P. y Cruz, G. A. D. L. 2020).

2.2.2.1 Potencializa la administración financiera

Este instrumento permite a los gerentes estimar con mayor precisión sus costos e inversiones, así como sus ventas e ingresos. De esta forma, el gerente amplía su enfoque de los recursos financieros aprovechables, incluso las perspectivas futuras y las posibilidades de utilizar los recursos para satisfacer sus necesidades básicas. Por lo tanto, la contabilidad de gestión está estrechamente relacionada con el progreso de una gestión financiera eficaz.

2.2.2.2 Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiación son tanto públicas como privadas, y se puede confiar en ellas cuando se busca financiación para un propósito específico. Existen básicamente dos tipos de financiación empresarial: la financiación interna y la financiación externa. Saber utilizar adecuadamente estos instrumentos financieros es la mejor forma de sacar el máximo rendimiento a nuestro negocio.

El financiamiento interno y externo para PYMES lo ayuda a acceder a inversiones futuras para el desarrollo del crecimiento y tomar las decisiones correctas en función de sus métricas y estrategias financieras.

López Cabia, D. (2020). Explica que uno de los grandes objetivos de cualquier negocio es la supervivencia, y necesita financiación para garantizar su supervivencia. Por lo tanto, una fuente de financiación es un medio por el cual una empresa recauda dinero.

Las empresas necesitan recursos financieros para mantener su estructura económica, sus bienes y derechos. Estos tipos de recursos se incluyen en activos netos y pasivos netos. Otro propósito de una fuente de financiación es recaudar los fondos necesarios para realizar las inversiones más rentables para su empresa.

2.2.2.3 Tipos de fuentes de financiamiento

Fuente Interna.

López Cabia, D. (2020). Define que, si elegimos autofinanciación o financiación interna, dependemos de nuestros propios recursos. La entidad goza de gran libertad al depender de capital extranjero. Sin embargo, sus inversiones son mucho más limitadas. Por otra parte, el autofinanciamiento permite a la empresa evitar el pago de intereses onerosos por deudas con terceros.

Fuente Externa.

López Cabia, D. (2020). Define que, encontramos la financiación externa. Esto incluye créditos, préstamos, descuentos comerciales, emisión de bonos, factoring o leasing. Las donaciones de los socios también se consideran financiación extranjera. Sin embargo, no se deben a la entidad porque no se pueden devolver.

Financiación Bancaria

Novicap (2019). Explica que, es probablemente la primera opción que les viene a la mente a todos los gerentes de pequeñas empresas. De hecho, constan productos bancarios como cuentas de descuento y cuentas de crédito que son muy convenientes y necesarias para el día a día de las operaciones comerciales. Lo mismo sucede con el factoring y el leasing cuando una empresa necesita transporte o maquinaria para desarrollar la producción. A medida que el clima económico reciente ha obligado a las instituciones financieras a dejar de otorgar préstamos, han surgido nuevas alternativas, que afectan duramente a los mercados financieros y, a menudo, se convierten en la primera opción.

2.2.2.4 Financieras en PYMES

Devlyn (2022). Expone que, hoy por hoy, existen distintos tipos de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en México. No obstante, precedentemente de optar el adecuado para tu negocio, es necesario conocer las características y condiciones de cada uno, a ver si se ajusta a las necesidades. Las financieras Pymes, son jugadores de más rápido crecimiento en el mundo en préstamos para pequeñas empresas. Las financieras conceden préstamos a cualquier pequeña empresa, independientemente de la industria en la que operen. Algunas empresas se diversifican en que cuentan con ofertas digitales que permiten a los interesados solicitar y gestionar préstamos a través de portales web y aplicaciones móviles. Estas partes suelen ser activas en la concesión de préstamos a las PYME que tienen menos de dos años. Algunos prestamistas de pequeñas empresas hacen esto con solo unos meses de tiempo de actividad y sin garantías ni aprobaciones.

2.2.2.5 ¿Por qué las entidades necesitan de financiamiento?

Según Puentes (2021). Se debe entender que financiar un negocio no es gratuito ni caritativo. Por lo tanto, se debe planificar bien dónde invertir ese capital, porque están en juego los intereses de muchas personas. Las entidades requieren financiación por el simple hecho de que en la mayoría de los casos se necesita una inyección de efectivo. Todo esto tiene como finalidad contratar el personal apropiado, comprar los bienes o materiales propuestos para su fabricación, implementar tácticas de anuncios correctos, entre otras cosas, que demandan de capital.

2.2.2.6 Estados financieros proyectados

Enriquez Caro, R. (2014). Explica que, El propósito de las proyecciones de estados financieros es revelar de antemano qué efectos poseerá la situación financiera y el resultado de la gestión futura de la entidad al envolver las actividades no realizadas. Es un instrumento muy significativo en la toma de decisiones de la trayectoria de la empresa, cuando se tiene previsto realizar la actividad planificada, lo que incita a cambiar significativamente la organización financiera de la empresa.

Buján Pérez, A. (2018). Explica como objetivo que, los estados financieros, es proporcionar a una amplia gama de usuarios una búsqueda útil sobre la situación financiera, los resultados y los cambios en la situación financiera de una entidad para la toma de decisiones financieras. Los estados financieros deben ser claros, notables, confiables y confrontables.

2.2.2.7 Estados financieros proyectados básicos

Según Los estados financieros esperados que normalmente se preparan son el estado de resultados y el balance general. Estados financieros, que suelen contener información de previsión con un año de antelación.

El estado de resultados proyectado de una empresa muestra los ingresos y gastos del próximo año y el resultado resultante; mientras que el balance general proyectado muestra la posición financiera esperada, es decir, los activos, pasivos y patrimonio esperados al final del período de pronóstico.

Las proyecciones de los estados financieros no solo son útiles en la planificación financiera interna, sino que también las requieren las partes interesadas, como los prestamistas actuales y potenciales.

Los estados financieros antes mencionados proporcionan a los interesados una evaluación de la situación financiera de la empresa en el año siguiente. Su desempeño real se puede evaluar contra estas estimaciones para determinar su precisión y hacer los ajustes necesarios debido a las desviaciones en los números. Enriquez Caro, R. (2014).

2.2.3 Teoría del Presupuesto Financiero

Castañeda S. (2022). Define que Un presupuesto financiero es una herramienta que indica qué tan beneficioso es el negocio. Y sin embargo suene natural, se tendrá en cuenta que los resultados del negocio constan de varios factores que inciden concisamente en los objetivos. Desde el costo de sus productos o servicios hasta los costos en los que pueda incurrir el negocio. Si bien esto puede parecer predecible a primera vista, el punto es que su presupuesto financiero le permite administrar sus recursos de manera efectiva para ayudar a que su negocio tenga éxito.

El presupuesto financiero se narra a los recursos monetarios y financieros obligatorios para desplegar o implementar acciones o métodos para adquirir recursos contables significativos, como costos de implementación, costos de tiempo y costos de nuevas adquisiciones.

Por otro lado Cetys Educación Continua (2020). Define que, un presupuesto realista y concienzudo se puede medir el progreso y desarrollo de la empresa en un terminante periodo de tiempo, saber cuánto capital se requiere para envolver la necesidad de la entidad, identificar costos y gastos, y así suministrar la asignación de recursos. Con estas previsiones financieras se puede predecir el futuro de la empresa, lo cual es muy

importante porque consiente optimizar el dinero, lo que conduce a una mejor gestión y asegura la rentabilidad de la empresa.

2.2.3.1 El presupuesto

Conexión Esan (2020). Manifiesta que, crear un presupuesto ayuda a las entidades les consiente, administrar bien sus ingresos y gastos, brindándoles las herramientas que necesitan para conseguir sus objetivos a corto, mediano y largo plazo. El objetivo importante del presupuesto es proporcionar a la organización el horizonte económico más reciente que posibilite la toma de decisiones e impulse el crecimiento. Asimismo, las entidades, pueden estar preparadas para los cambios que pueden ocurrir con el tiempo.

2.2.3.2 El presupuesto para una planificación de ingresos y gastos

Clavijo (2021). Expresa que, un presupuesto de una entidad es un plan que analiza los procesos productivos y financieros de una empresa. El énfasis está en medir los ingresos y gastos de recursos económicos en el progreso y comercio de productos y servicios. Esto incluye período, territorio, personal, maquinaria, materias primas y otros factores. Un presupuesto es una mira para establecer las muestras del proceso provechoso de una entidad. Su objetivo vital es examinar los recursos a su colocación y estipular a distintas áreas de su negocio para lograr el objetivo final de extender los ingresos y reducir los gastos.

2.2.3.3 Presupuesto de Inversión

Una de las acciones esenciales y necesarias para las PYMES es definitivamente la inversión. Las inversiones se centran principalmente en obtener los materiales que lo ayudarán a obtener ganancias y administrar su negocio al facilitar su trabajo o sencillamente permitirle hacerlo. En este caso, el presupuesto de inversión se refiere al cálculo de los gastos e ingresos, pagos y cobros que deben efectuarse o contabilizarse durante el período de inversión. Es decir, el Proceso de Realización, Mantenimiento y Posterior Reposición. Este método de estimación de presupuestos se conoce como metódico y se basa principalmente en la práctica recorrida, las proyecciones futuras, y siempre se basa en una perspectiva crítica que le permite ser objetivo sobre el potencial de longevidad de la inversión. Es decir, considerar los riesgos e implementarlos con aliento calificador. De tal manera que está en manos de en gran medida del tipo de inversión, ya que aquellas que ofrecen elementos computacionales más rápidos y precisos conllevan menos riesgo en la valoración. La utilidad de esta operación es innegable, ya que es fundamental y útil para la toma de decisiones y previsiones de inversión. También

es una forma de enlazar la agenda presupuestaria a los planes futuros, teniendo en cuenta otras necesidades. (Red Autónomos 2020).

2.2.3.4 ¿Por qué es importante un presupuesto de inversión?

Su presupuesto de inversión debe dominar los elementos precisos para destellar sus planes de inversión tanto a corto como a largo plazo. Es así que, es posible asegurar que la empresa opere en las semejantes ambientes en todo instante, aumentando la productividad de los gerentes y la toma de decisiones estratégicas. Conjuntamente, cuando se usa de manera eficaz, puede ayudar a lograr sus objetivos comerciales, reconocer signos de alerta, ayudar a convertir y actualizar la empresa en una empresa más fructuosa y rentable, y brindarle una ventaja competitiva en el mercado.

2.2.3.5 Inversión fija

Esta es una forma de inversión en la que el emisor de un instrumento financiero invertido, se compromete a pagar una renta predeterminada, fija y habitual, a los inversores que poseen el instrumento financiero. En otras palabras, es una inversión de riesgo calculado y bajo retorno. Aquí, los inversores negocian la rentabilidad de la inversión y el periodo de retorno antes de invertir. Esta forma de inversión está especialmente recomendada para inversores nuevos que carecen de experiencia suficiente. (Santaella 2022).

2.2.3.6 Inversión diferida

Abordar o relacionarse con la exención de recursos para el lucro o compra de intangibles esenciales para la ejecución del proyecto. Generalmente, estas riquezas no están sujetos a desgaste físico por ser servicios o derechos adquiridos. Las inversiones diferidas generalmente se realizan durante la etapa pre operacional de un proyecto. Otras inversiones de retardo pueden acontecer en la operación normal, pero esto generalmente sucede al inicio. (Aemariscaz 2016).

2.2.3.7 Capital de trabajo

En los sistemas contables simples, el concepto de capital de trabajo se enfoca en los recursos de capital en los que una entidad en particular logra confiar para operar su negocio a corto plazo. Estos son los capitales usualmente manejados en las actividades económicas del día a día de una empresa. Estos activos pertenencia de la empresa son efectivo, una cartera de instrumentos económicos y otras inversiones perpetradas por la entidad. Por esta razón, el capital de trabajo generalmente se equipara con el término activo circulante en el balance general. Por el contrario, el concepto de capital de trabajo

a menudo se equipara con el concepto de liquidez organizacional. (Sanchez Galán, J. & Westreicher G. 2020).

Estos son los recursos financieros que deben asignarse para mantener el proyecto en marcha. En otras palabras, la elaboración inicial debe financiarse antes de que se generen ingresos. Por ejemplo, deben comprar materias primas y suministros, costear la mano de obra directamente y pagar servicios como fluido eléctrico, agua, telefonía, alquiler y otras facturas de servicios públicos. Por lo tanto, el capital de trabajo es el presupuesto inicial para ejecutar las operaciones diarias antes de generar ingresos. Estos se traducen en costos. (Agroproyectos 2013).

2.2.4 Plan estratégico

Según Torres, D. (2023). Explica que, el plan estratégico de una pequeña empresa es un documento que puntualiza cómo se desarrollará la empresa a corto, mediano y largo plazo. El plan se basa en pronósticos cuantitativos y cualitativos para establecer qué paradigmas deben seguir las empresas para alcanzar sus objetivos y aumentar la rentabilidad.

Desarrollar un plan estratégico es un ejercicio para saber qué quiere lograr una organización en el futuro y cómo utilizará los recursos, procesos y acciones para lograrlo. Visualizar, planificar, determinar y lograr objetivos requiere el uso de experiencia y herramientas cualitativas como la investigación, la experiencia y el análisis FODA.

En el aspecto cuantitativo, es importante especificar qué recursos están disponibles para alcanzar sus objetivos. Es importante crear un presupuesto general que cubra todos los aspectos necesarios para ejecutar el plan estratégico. Al mismo tiempo, es importante establecer un tiempo para cada etapa de desarrollo. Cuanto más específico, mejor.

No obstante el plan estratégico en las PYMES es un método que no solo induce a las compañías hacia un cierto nivel de mejora, sino que también proporciona un importante valor agregado a las PYMES. Durabilidad, al planificar a largo plazo, es más probable que crezca y se mantenga fuerte mientras anticipa y resista varios cambios del mercado para no perder el rumbo.

Según Bonilla, N. (2020). Detalla que en un plan estratégico se definen 7 elementos:

- Misión. Especifica el conocimiento de ser de la empresa, lo que hace la organización, qué soluciones ofrece y quién es su grupo objetivo.
- Visión. Es la imagen del futuro de la empresa y determina su dirección y dónde moviliza su energía y actividades.

- Valores. Son el vínculo de principios y creencias que guían a la entidad, qué medidas guían a la organización y cómo comunica a través de sus bienes y servicios al cliente correcto.
- Objetivos. Son los fines que se orienta conseguir en la etapa de tiempo que se traza el plan estratégico.
- Metas. Son determinados, específicos y reconocen a cada objetivo. Para tener la mejor oportunidad de lograr los objetivos, deben ser SMART, específicos, medibles, alcanzables, relevantes y limitados en el tiempo.
- Medidores. Puntualizan qué se va a medir y cuál va a ser el esquema de triunfo.
- Análisis de Riesgo. Definen los límites internos y externos que pueden inquietar la implementación del plan estratégico, período, presupuesto y patrimonios (humanos, técnicos, económicos, etc.). También se deben considerar otros riesgos, como la salud de la cultura organizacional, la gestión ejecutiva y la información interna y externa de la entidad.

2.2.4.1 Planificación de Ingresos y Gastos

Torres, Y. (2022). Indica que, un presupuesto es un plan de cómo gastará y ganará dinero. Asimismo, define lo que has ganado y lo que has gastado en documentos físicos o digitales. Tiene muchos usos, pero por un lado también sirve como diagnóstico para ver qué pasa con el dinero que recibes en dos semanas o un mes. Entonces, esto ayuda a determinar cuánto estás gastando. En otras palabras, determine si hay compras "pequeñas" y "baratas" que parecen no tener un impacto económico, como dulces y refrescos, pero que pueden tener un impacto económico. Bebidas, cigarrillos, comida chatarra, compras por catálogo, etc. Al comprender cuánto está gastando en estos temas, puede reducirlos y optimizar mejor su dinero. Por ejemplo, es importante anotar en un presupuesto todos los reconocimientos que recibimos, desde renta fija hasta renta variable. Se trata de tener un salario fijo y actividades lucrativas ocasionales.

2.2.4.2 Visión de una Pequeña empresa

Según Peiro Ucha, A. (2020). La visión de una pequeña empresa describe los objetivos que quiere alcanzar en el futuro. Esta es la expectativa ideal de lo que la organización quiere lograr y cómo la organización pretende lograr sus objetivos.

La visión de una empresa refleja la imagen mental del desarrollo de la empresa y establece los estándares que la empresa sigue para lograr sus objetivos.

Definir una visión debe ser una de las tareas centrales de los líderes de la empresa y los equipos de liderazgo. Por lo tanto, debe servir como referencia para todas las acciones de los empleados. En otras palabras, cada miembro de la organización debe considerar las diferentes opciones que se le pueden ofrecer para realizar la tarea y elegir la que mejor se adapte a su visión.

2.2.4.3 Plan Operativo

Martins, J. (2022). Explica que, un plan operativo o plan de acción es la consecuencia de convertir su plan estratégico en un mapa delicado que detalla las acciones que su equipo tomará semanalmente o, a veces, incluso diariamente. El plan de acción incluirá la acumulación y los hitos que cada equipo o departamento deben completar para cumplir con su plan estratégico. El plan operativo, debe incluir los compromisos de cada equipo o persona para el próximo trimestre, semestre o año fiscal. El nivel de referencia y el cronograma que elija para su plan de acción deben estar pendiente de la agilidad con la que normalmente se ejecuta su organización; si se trata de un equipo ágil con una hoja de ruta acelerada, bastará con un plan de acción para el próximo trimestre o semestre. Sin embargo, si su organización tiende a tener una visión a largo plazo, es mejor que se desarrolle un plan operativo para todo el año fiscal.

2.2.4.4 Que incluir en la sección Plan Operativo de Su Plan de Negocio

Para Bhadani P. (2021). Un plan de negocios generalmente tiene una sección de plan operativo. Que describa las obligaciones concretas para conservar la operación, incluidos los edificios de oficinas, el espacio adicional, los materiales y otros equipos. Según el tipo de pequeña empresa, la sección de planificación operativa también puede abordar el inventario, los proveedores y los procesos de producción necesarios.

Parte del plan operativo es exponer los activos, los costos y los recursos precisos para ejecutar el negocio del día a día. Estos requisitos se detallan para que los inversores y las partes interesadas puedan iterar sobre lo que se necesita para comenzar. También muestra que las empresas reconocen las diversas actividades de producción y suministro requeridas para producir bienes y servicios de calidad.

2.2.4.5 ¿Qué es un Plan Operativo Anual (POA)?

Santos, D. (2023). Manifiesta que, el plan anual de operaciones (POA) es un documento comercial que muestra las tácticas operativas futuras de la empresa. Esto puede contener metas, presupuestos y tareas que los equipos esperan lograr durante el año.

Este plan debe estar organizado con el plan estratégico de la entidad, con el cual tiene algunas semejanzas. En general, un plan estratégico cubre más aspectos que un POA, y muchos expertos reflexionan que el POA es parte de un plan estratégico que se actualiza anualmente para alcanzar los objetivos comerciales establecidos en el primer párrafo.

El plan de operativo anual define las metas que la empresa debe o ambiciona alcanzar durante el año, con el contenido de los siguientes rasgos.

- Estadísticas e indicadores anuales
- Acciones para alcanzar cada objetivo
- Responsables de cada actividad
- Recursos precisos
- Cronograma de acciones

Este plan suele estar dirigido por el gerente de la empresa. Los gerentes están en la mejor posición para administrar planes de negocios, ya que son responsables de establecer recursos, establecer posiciones y actividades. Sin embargo, todo depende del tipo de proyecto que se esté ejecutando.

2.2.4.6 Características de un plan operativo anual

Un POA debe ser un documento corto, específico y simple. La preparación para esto requiere la participación del personal o equipo que lo utilizará. El plan debe incluir el propósito y la descripción de las actividades, así como los plazos para completar las tareas especificadas. Santos, D. (2023).

Martins, J. (2022). Determina a las características del Plan operativo anual (POA) de la siguiente manera:

Alineado con el plan estratégico. Antes de crear un POA, debe tener un plan estratégico como un plan maestro. Su POA debe alinearse con su estrategia y objetivos diseñados a largo plazo.

Claro y conciso. El POA es un plan más minucioso y, por lo tanto, un plan operativo anual muy completo. Evita crear planes operativos demasiado largos y complicados. Debe ser lo más conciso operable para facilitar su comprensión e implementación.

Viabilidad. POA debe ser ejecutable. Suena simple, pero tiene que ser factible. Para ello, al ejecutar el POA, cada área deberá contar con un responsable adecuado. De esta forma, puede estar seguro de que las operaciones contempladas en su plan operativo anual son factibles dentro del presupuesto y dentro de sus recursos humanos y materiales.

2.2.5 La toma de decisiones

La entidad Cerem Comunicación (2023). Cuando se habla de la toma de decisiones, tenemos que tener en cuenta que es un paso muy importante y necesario que puede tener consecuencias positivas para la entidad, pero al mismo tiempo puede tener consecuencias muy graves. Procesos complejos como este son muy importantes en el entorno empresarial, pero ninguno de los directores o gerentes son conscientes de ello. Tanto los gerentes como los empleados deben estar capacitados en habilidades de toma de decisiones, ya que las decisiones pueden afectar a muchas personas en una organización. A lo largo de la historia, ha habido cientos de malas decisiones comerciales que han costado a las empresas enormes cantidades de dinero y, en algunos casos, mala publicidad. También puede significar pérdida de prestigio para la empresa e incluso la quiebra.

2.2.5.1 Objetivo de la toma de decisiones

Según la empresa Ranstad (2022) Explica que, el objetivo principal de la toma de decisiones en una entidad es hallar el mejor recurso o alternativa a las necesidades y circunstancias específicas que afectan a la organización. Sin embargo, no se trata solo de localizar la mejor solución, también se trata de proponer o especificar acciones que se deben tomar para mantenerse alineado con la organización y alcanzar los objetivos determinados. Recuerda que cada medida que se toma dentro de la organización tiene un impacto. Por lo tanto, durante el proceso es importante reconocer que la dirección que toma la empresa está claramente relacionada con las decisiones.

2.2.6 El estudio de mercado

Según Pursell, S. (2022). Redacta que una empresa está en investigación de mercado ya que es una estrategia común cuando las empresas quieren satisfacer las necesidades de sus clientes. Esta práctica a menudo se confunde con la investigación de mercado. Sin embargo, tienen claras diferencias. Respecto a metas a lograr y tiempo a realizar. Si desea saber qué necesitan los consumidores hoy en día, el estudio de mercado es la forma ideal de lograr sus objetivos de información.

Por otro lado la página Infoautónomos (2022). Indica que, Básicamente, se trata de predecir la reacción de los potenciales clientes y competidores ante un determinado producto o servicio, tanto en términos de su lanzamiento como de su reposicionamiento en el mercado. En la sociedad actual altamente competitiva, digitalizada y en constante

cambio, la investigación de mercado es muy importante ya que nos ayuda a mantenernos informados sobre cómo se están desarrollando nuestros clientes y competidores.

Asimismo, Numerosos autónomos y pequeñas empresas conceptúan que realizar estudios de mercado está fuera de su trayectoria y a veces, inclusive no vale la pena. Pero ese no es el caso. Por el contrario, Internet ahora nos permite adaptar la investigación de mercado a los autónomos y las pequeñas empresas.

Hamui (2023). Detalla que, el estudio de mercado, también conocida como "investigación de mercado", es una herramienta de marketing cuyo objetivo vital es evaluar la comerciabilidad de nuevos productos y servicios entre los consumidores. Este tipo de exploración apoya a una organización, empresa o marca a entender y estudiar el mercado relacionado con sus productos o servicios. Es decir, la investigación de mercado, aprovecha para estar al tanto de la respuesta de los clientes ante un nuevo producto o servicio. La investigación de mercado también ha demostrado ser un atractivo procedimiento de búsqueda de marketing, ya que puede procesar y mostrar los datos que necesita en cualquier momento. Asimismo, la investigación de mercado a menudo ayuda a indagar sobre las necesidades y preferencias viables de los clientes, que se estudian y valoran para el diseño posterior del producto.

2.2.6.1 ¿Para qué sirve un estudio de mercado?

Pursell, S. (2022). Manifiesta que, el estudio de mercado desempeña una función importante al proporcionar a las empresas información sobre los cambios en la conducta de los clientes. Esto le permite reenfocar su estrategia de marketing y continuar entregando el mensaje correcto a través de su producto o servicio ideal en el instante en que los consumidores lo esperan.

Si en la actualidad estás buscando concentrarte en un nicho de mercado, el estudio de mercado puede apoyarte en el caso de, determinar si tu producto actual, o el producto en el que estás por trabajar, tiene la rentabilidad necesaria que estás buscando.

Por consiguiente se utiliza para manifestar cuestiones claves sobre la introducción o mejora de los productos y servicios de una entidad. Por ejemplo, si desea proyectar un producto que determina que satisface las necesidades de un consumidor pequeño pero sin explotar, se debe realizar un estudio de mercado para ver si el producto es lo que está requiriendo, similar a lo que puede comprar. Y qué fácil será que te manifiesten y fidelicen tu marca.

2.2.7 Estudio de los proveedores correctos

Los “aliados” más significativos de una organización son sus proveedores, porque el triunfo de una empresa depende mucho de ellos. Encontrar estos "aliados" no es fácil y depende de diversos juicios y de cada entidad. Tener un buen proveedor significa no solo suministrar materias primas de calidad, sino que además garantizar costos bajos o competitivos. No puedo imaginarme conseguir las sobresalientes materias primas a un precio alto y el producto final a un precio alto, o viceversa, conseguir un producto que aún no es lo suficientemente bueno para la calidad a un precio bajo. En el mercado actual, los departamentos de compras buscan el equilibrio entre calidad y precio por parte de los proveedores. Encontrar este estado no es fácil. Por lo tanto, encontrar y seleccionar proveedores puede ser una tarea tediosa y que requiere mucho tiempo. Necesitamos una búsqueda minuciosa de nuestros proveedores para que podamos evaluar y optimizar para los estándares de cada empresa. (Conexión Esan 2016).

2.2.7.1 Investigación de mercados, beneficios y ventajas

Manrique, A. (2021). Manifiesta que, la investigación de mercado, beneficios y las ventajas, es una de las primeras cosas que buscan los empresarios para decisiones corporativas, cuando invierten en la comprensión de los mercados y el desarrollo de oportunidades comerciales. El servicio facilita que las empresas comprendan predominantemente a sus clientes, formulen mejores estrategias en el mercado y se vuelvan más competitivas. La ventaja de la investigación de mercado es estar al tanto de los gustos, preferencias y comportamiento de los clientes, lo que, entre otras cosas, auxilia a efectuar una táctica de ventas óptimas. Una investigación de mercado bien realizada proporciona datos reales sobre las condiciones del mercado, que además pueden ayudar a planificar medidas que ayudarán a vender mejor un producto o servicio. Cualquier negocio necesita estar al tanto de la conducta del cliente para precisar el principal instante para emplear una nueva estrategia. Se debe tener en cuenta que la investigación de mercado no se limita a entidades o negocios recién establecidos y debe realizarse de manera continua.

2.2.7.2 Análisis de proveedores

Es significativo recordar que este análisis es de gran utilidad para fijar los términos y relaciones comerciales a establecer con los proveedores. Elegir el proveedor adecuado puede ser un factor clave en el éxito de cualquier empresa o emprendimiento. Principalmente, los buenos proveedores se transforman en socios y aliados de las

entidades para seguir desarrollando eficientemente sus métodos productivos. Asimismo, ayuda a las empresas a lograr sus objetivos de satisfacer las necesidades de los clientes. (Quiroa, M. 2021).

Blasco Angels (2022). Menciona que, toda entidad requiere de proveedores de calidad. Por lo tanto, efectuar un análisis de proveedores es muy útil para establecer los términos y las relaciones con los proveedores. Este tipo de análisis se realiza tanto cuando las nuevas empresas necesitan buscar proveedores como cuando ya tienen proveedores pero necesitan reevaluar sus relaciones y contratos para mejorar.

2.2.7.3 Factores importantes en el análisis de proveedores

Quiroa, M. (2021). Señala que, una empresa necesita efectuar un análisis de proveedores por una variedad de razones. Esta podría ser, por ejemplo, una nueva entidad que recién comienza y no tiene proveedores. Otra circunstancia se presenta cuando la entidad ya posee con proveedores, pero no está conforme con los productos recibidos o sencillamente pretende extender su cartera de proveedores. Es así que los factores son, la calidad, condiciones económicas y otras condiciones.

Blasco Angels (2022). Una de las razones por las que el análisis de proveedores debe realizarse con tanta frecuencia es que es muy importante desde el punto de vista técnico, administrativo y, por supuesto, financiero, ya que afecta claramente a la calidad del servicio y el producto que la entidad brinda a sus clientes. Lograr la calidad óptima del servicio que recibimos y el mejor precio para los productos comprados a nuestros proveedores afectará directamente en última instancia la calidad del servicio que brindamos a nuestros clientes. Cualquier empresa debería contar con estos proveedores de calidad. El punto de partida es el proveedor. Por lo tanto, la selección de proveedores debe hacerse con mucho cuidado, teniendo en cuenta las necesidades determinadas de cada entidad. Elegir el mejor proveedor garantiza que se satisfagan todas las necesidades de cada negocio.

Fernando (2020). Considera que, para muchas empresas en desarrollo, el precio es el factor esencial. Este factor es fundamental a la hora de elegir un proveedor que te ayude a integrar tu negocio, pero hay otros que son igual de significativos. El siguiente factor más importante a tener en cuenta después del precio es seguramente la fiabilidad. Un proveedor confiable y eficaz siempre entregará la cantidad correcta de productos a tiempo y en buenas condiciones, según lo prometido. En algunos casos, los proveedores

que ofrecen cantidades más grandes pueden ser más confiables porque tienen los recursos para crear un sistema de respaldo y garantizar la entrega en caso de que algo salga mal.

2.2.8 Software sofisticado para un mejor manejo

Hoy, las entidades luchan en una trama cada vez más enredada y adulterada. Este es una atmósfera cada vez más exigente donde el uso de recursos técnicos es fundamental. Es notable que, no todas las entidades y negocios requieran el parecido tipo de software y equipos técnicos, su carencia requiere invertir tiempo y recursos en acciones automatizadas por aplicaciones. (Terreros 2023).

Pérez, S. D. (2021). Ostenta que, en los últimos años se han evolucionado y mejorado diversos software de gestión empresarial para facilitar y mejorar técnicas significativas para las empresas como la planificación de la información, la adquisición y gestión, la comunicación y distribución de tareas y recursos, o la monitorización y control de procesos, etc.

B1pro (2021). Explica que, la implementación de software empresarial en una organización ofrece diversos beneficios cuando se trata de constituir una variedad de información, especialmente información contable y financiera. Además, apoya a la aceleración de los procesos productivos, ajuste y a la agilización de ciertos procedimientos para ejecutar más rápido y optimizar la gestión del inventario. Porque estas herramientas ayudan a los emprendedores a gestionar diversas ocupaciones claves, en áreas esenciales como finanzas, logística, compra de materiales, atención al cliente, relaciones internas y externas, producción e incluso planificación de la empresa, porque existen funcionalidades que te ayudan a hacerlo. Todo el propósito es integrar el proceso en el sistema de gestión.

2.2.8.1 ¿Cómo elegir un software empresarial para PYMES?

Avantis (2015). Explica que, si las necesidades de gestión empresarial emprenden a superar las sistemáticas y software existentes en su empresa, vale la pena empezar a pensar en un software empresarial que envuelva sus necesidades e inclusive las prevenga, es por ello que se debe señalar puntos claves para tener una selección de software adecuada.

Descubre tus necesidades. El primer camino es comprender lo que se está buscando en un software que debería apoyar a que su negocio crezca. Recuerda que un negocio va más adelante de sus economías o honorario, necesita control en distintas áreas; desde las

relaciones con los clientes incluso en las operaciones, el inventario, los costos, el presupuesto y más.

Toma en cuenta tus técnicas presentes. Piense en los procesos que necesita intervenir o mejorar. Hay varias opciones de control de procesos en el mercado. Sin embargo, deben cubrir todos los procesos y garantizar la transparencia en todas las áreas. El asesoramiento y el soporte también son importantes para integrar con éxito el software en su empresa.

Indaga una elección integral y paralela a tu presupuesto. Usted es una entidad en desarrollo, los recursos son meritorios y reflejan su compromiso. Las soluciones para grandes empresas que están 100 % infrautilizadas y requieren inversiones prohibitivas no son una elección. Busque un software que se adapte a su tamaño y presupuesto y le brinde exactamente lo que necesita sin pagar extra por el rendimiento como los grandes jugadores.

Cerciorarte de que logre progresar contigo. La flexibilidad es significativa. Ahora tenemos una solución para pequeñas empresas, y no hay límites si necesita escalar. Elija un software que le consienta mantener sus datos y procesos sin nuevas instalaciones a medida que crece.

Bríndale jerarquía a tener información confiable. Un buen software empresarial debe proporcionar una vista unificada de toda la entidad. Para las pequeñas empresas, hoy en día contamos con un sistema ERP que evita la manipulación de la búsqueda y cuenta con un sofisticado sistema de control y autorización. Finalmente, fuentes internacionales ratifican que las pequeñas empresas son las más vulnerables a los ataques cibernéticos a sus datos, por lo que probablemente no desee continuar usando software que se ve fácilmente comprometido.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 PYMES

Las PYMES nacieron muchos años antes del advenimiento del capitalismo industrial. La fuente de su creación fue satisfacer las necesidades humanas básicas, como la metalurgia y la confección de ropa, por nombrar algunas. Por lo tanto, se constituyeron como principio de suministro y para el progreso de los grupos productivos. Y la revolución industrial fue impulsada principalmente por pequeñas y medianas empresas, luego la tecnología ahora está siendo desarrollada e impulsada por grandes corporaciones. (Chávez Méndez, Y. Serrano Galindo, J. J. y Ramírez González, J. 2014).

Por otro lado las Pymes en Colombia, al igual que otros países latinoamericanos, han asumido una lucha para salvaguardarse en un mercado agresivo, pero esto se debe a las gestiones gubernamentales, la falta de senda a fuentes de financiamiento y la falta de conocimiento de las políticas gubernamentales. , fue una misión heroica en una lucha por supervivencia frente a condiciones adversas como el debilitamiento. Por ello, las actuales políticas gubernamentales y de las instituciones multilaterales se encaminan en la promoción y progreso de las PYMES como modelo de implementación en la economía nacional. Por lo tanto, apoyar a las PYME es una prioridad del gobierno en Colombia debido a su potencial para crear empleos, contribuir a las exportaciones no tradicionales y contribuir al PIB. (Rodríguez Santana, G. D. 2011).

2.3.2 Las PYMES en el Perú y el comercio electrónico.

Cada vez más, pequeñas empresas ingresan al mundo competitivo de Internet, lo que permite que cualquier persona interesada en un producto compare costo y calidad en segundos. Las estadísticas de Perú de 1995 muestran que el 78% de las PYMES son PYMES, sólo el 5% conciernen a pequeñas empresas y el 73% restante pertenecen a microempresas. Esta tendencia no ha alterado significativamente en los últimos años. En otras palabras, al clasificar a las pymes, esta tendencia no cambia significativamente. Ella no es la misma en Perú o España. Las pequeñas empresas tienen presupuestos más grandes y personal más capacitado, lo que las hace más propensas a tener éxito en este mundo competitivo. Cerca de 2 millones de peruanos están en el extranjero antes de crear un sitio web que alberga a miles de internautas, incluidos posibles compradores, y según cifras informadas recientemente, cada peruano tiene 5 en el país. Considere quedarse con la gente. Así podemos encontrar que de los 2 millones de personas que viven en el exterior, 10 millones viven en el país y un total de 12 millones viven en el exterior, el 48,7% de la población peruana. Es un mercado conveniente para 2 millones de peruanos que pueden comprar productos peruanos a través de Internet. (Delgado Andia, V. 2009).

2.3.3 La contabilidad de costos y su relación con la contabilidad de gestión.

Una rama de la contabilidad de gestión, la contabilidad de costos es un método que establece los montos asociados con un asunto, propósito o beneficio, por lo tanto, dirige el uso del presupuesto de una empresa. Así, con la ayuda de esta acción especial, es posible:

- Disminuir las salidas financieras
- Extender el beneficio de recursos

- Lograr un horizonte más preciso de rentabilidad

En cuanto a su utilidad, este tipo de contabilidad de gestión permite:

- Conocer los ingresos y gastos tanto de los centros de trabajo como de los factores de producción
- Acciones de capital
- Precisar las orillas de beneficio con más detalle

Al igual que la contabilidad de gestión, la contabilidad de costos no es obligatoria, pero apoya en gran medida la toma de decisiones, importantemente con base en las perspectivas importantes y considerando la información que se obtiene de ella. Por lo tanto, la ejecución del costo efectivo, es decir, la contabilidad interna, es una fuerte diferencia frente a la competitividad, porque la entidad logra distinguirse de las demás tanto por su eficacia financiera como por su porte, para cumplir con los requisitos de precios del mercado.

2.3.4 Diferencias y semejanzas entre la contabilidad de gestión y la contabilidad financiera

Aunque estos diferentes métodos de costeo son complementarios, existen importantes diferencias entre ellos. Exploremos cómo la contabilidad de gestión y la contabilidad financiera difieren entre sí:

- La empresa no tiene que presentar informes contables, pero las empresas están obligadas por ley a llevar contabilidad.
- Mientras que la contabilidad de gestión es interna y accesible solo internamente, la contabilidad financiera se registra en el registro comercial, haciéndola pública.
- Cada empresa decide por sí misma qué y cómo medir la contabilidad de gestión, pero la contabilidad financiera está prescrita en el plan general de contabilidad y la ley comercial.
- El propósito de la contabilidad de gestión es medir ciertos costos, mientras que el propósito de la contabilidad financiera es mostrar el desempeño económico de un negocio.
- Mientras que la contabilidad de gestión empresarial se dirige a la alta dirección de una empresa, la contabilidad financiera se dirige a la gestión pública y al equipo de inversión.

2.3.5 Estados Financieros

Se puede definir como el medio por el cual una empresa conoce su situación financiera en un momento determinado y los efectos de sus operaciones durante un período de tiempo determinado. Esto nos permite ver si la organización está dominando o perdiendo y si su capital está aumentando o disminuyendo. Un estado financiero es un informe presentado por una empresa en forma resumida que describe el uso de los fondos y su posición financiera en un momento determinado. (Polanco, Y. J. Santos, P. y Cruz, G. A. D. L. 2020).

2.3.6 Planeación estratégica

La planificación estratégica es esencial para la victoria. Implica tomar decisiones que permitan a su organización vencer a la competencia y planificar cada aspecto de su negocio en torno a esas decisiones. A pesar de esto, muchos gerentes prefieren lidiar solo con los problemas urgentes a medida que surgen, en lugar de planificar una estrategia que les permita superar a sus competidores. Este es claramente un enfoque miope e inútil. La estrategia le permite resolver problemas apremiantes de una manera que no permita que lo distraigan de su objetivo más importante.

2.3.7 Toma de decisiones

La toma de decisiones se basa en el análisis de los estados financieros pasados de la empresa. La gerencia debe ser capaz de interpretar y analizar estados financieros históricos para determinar pronósticos de movimiento económico y beneficiar a la empresa. La gerencia prepara el informe financiero anual, con base en la información del informe financiero anual, que refleja las actividades del ejercicio económico de la empresa.

2.3.8 Flujo de caja

La estabilidad financiera de cualquier negocio depende de su flujo de caja. ¿Queremos conocer nuestra realidad financiera, tomar buenas decisiones o saber si un determinado proyecto es rentable? Todas las respuestas conducen a lo mismo: qué es el flujo de caja. Con la ayuda de los flujos de efectivo, podemos obtener una visión general rápida de nuestra situación financiera y arrojar luz sobre hacia dónde nos dirigimos en el corto, mediano y largo plazo. La mala visibilidad de esta información puede afectar las finanzas de cualquier proyecto, por lo que es importante revisar e interpretar con claridad este informe para que nuestra empresa pueda crecer de manera constante y sostenible en el tiempo.

2.3.9 ¿Para qué sirve el flujo de caja?

Se convierte en un escenario muy difícil para las empresas si no pueden pagar sus cuotas. No quiere decir que sean una mala empresa o que no tengan suficientes ventas. Algunas empresas tienen niveles de ventas significativos por encima de los costos, pero puede haber demoras significativas entre realizar una venta y recibir el pago. Este pequeño detalle puede empezar a crear una pequeña bola de nieve que puede llevar incluso a la quiebra de la empresa.

Los resultados del flujo de efectivo le permiten ver los recursos de efectivo a corto y largo plazo. Esta información es necesaria si queremos afrontar una oportunidad de inversión o si no queremos entrar en dificultades para pagar la obligación.

Además, este informe posibilita una mejor gestión financiera y brinda una importante ventaja para la toma de decisiones direccionales de la empresa, pues esa “tranquilidad” permite ver las cosas con mayor racionalidad.

2.3.10 Tipos de flujos de efectivo

Flujo de caja operativo.

La cantidad de dinero que entra y sale del negocio directamente a través de actividades relacionadas con la gestión del negocio, excluyendo los costos financieros.

Flujo de caja de las inversiones.

La cantidad de dinero recibido o gastado de acuerdo con las inversiones de la empresa, por lo general para la compra de productos financieros de fácil liquidez y bienes inmuebles y activos fijos tangibles e intangibles.

Flujo de caja económico.

Transacciones monetarias de inversiones financieras relacionadas con las actividades de la empresa, como el pago de préstamos o el dinero recibido de una emisión de acciones.

2.4 Hipótesis

Dentro de esta investigación no se utilizó la hipótesis porque se trata de un estudio descriptivo simple y de caso

Así como la investigación exploratoria se trata principalmente de descubrir algo, la investigación descriptiva tiene como objetivo, medir con la mayor exactitud posible. Las hipótesis no existen en la investigación puramente descriptiva, porque el acto de medir fenómenos para explicarlos no requiere de ello. Bolivia (2019)

III. Metodología

3.1 Nivel, Tipo y Diseño de Investigación

Nivel de la Investigación

El nivel de esta investigación fue descriptivo, ya que solo se limitó a describir, identificar y analizar información respecto a la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú, sector servicios Caso: “MEGAHOME” E.I.R.L. Yungay -2023.

De tal manera que Rus Arias, E. (2021). Analiza y explica que, la investigación descriptiva investiga las propiedades de las poblaciones o fenómenos sin considerar sus relaciones. Asimismo, es definir, categorizar, dividir o resumir. Por ejemplo, por medidas de posición o de propagación, Por consiguiente primero, se realiza la pregunta de investigación, luego la elección de indicadores, el procesamiento de medidas y posteriormente se procede a la interpretación de resultados.

Tipo de Investigación

El tipo de esta investigación fue cualitativa, porque se limitó solo a identificar, explicar y describir la variable de estudio.

Por consiguiente Alan Neil, D. & Cortez Suárez, L. (2018). Expresan que, la investigación cualitativa representa un enfoque metodológico que explora el significado del comportamiento social, teniendo en cuenta actitudes, aspectos culturales, percepciones, contextos y valoraciones. Su finalidad es estudiar, demostrar la calidad de las acciones, relaciones, problemas, medios, materiales o medios en un explícito contexto o problema.

Diseño de Investigación

El diseño de la investigación fue:

No experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, es decir que se observó el fenómeno estudiado tal y como se muestra en la variable. Mediante este método todo lo que se indicó en el presente trabajo no se requirió de una demostración ni de pruebas estadísticas.

Asimismo, fue bibliográfico, porque se tomó información de referencia de libros y tesis. Y por último, fue de caso, porque estuvo basado en el análisis de una sola empresa.

Cerda Gutierrez (1993). Menciona que, en lo general, el diseño de investigación es un auténtico modelo de verificación, de las cuales consiente en comparar los hechos con la teoría, y su representación es la de una táctica o método habitual, que fija los procedimientos para realizarlo. Ya que si no se cuenta con un procedimiento coherente y

metódico de trabajo, sin una táctica habitual encaminada a la elección de las metodologías y técnicas de recolección, investigaciones e interpretación de fundamentos, quedamos lejanamente de trabajar sabiamente.

3.2 Población y Muestra

Población

Según Donald Lalangui, D. (2017). La población, se detalla como un conjunto de elementos, individuos y entidades con peculiaridades similares que se utilizan como unidades de muestreo. Asimismo se le conoce como el Universo.

De tal manera que la población estuvo representado por las pequeñas empresas del Perú

Muestra

Según Donald Lalangui, D. (2017). Explica que, una muestra es la porción de la población seleccionada para recibir información. Aquí es donde se miden u observan las variables de investigación.

Por consiguiente la muestra estuvo conformada por el representante legal, el gerente general de la pequeña empresa en estudio “MEGAHOME” E.I.R.L.

3.3 Variable. Definición y Operacionalización

VARIABLE	DEFINICION OPERATIVA	DEFINICIÓN OPERACIONAL			
		DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
Contabilidad de Gestión	Según Sánchez Galán, J. (2019). La contabilidad de gestión es una técnica sustentado en la utilización de datos financieros conseguidos a través de otras herramientas de contabilidad financiera y contabilidad de costos para una apropiada toma de decisiones dentro de la empresa	Fuentes de Financiamiento	Interno	¿Qué recursos propios o financiación propia para el desarrollo de su actividad económica identifica la empresa?	a) Utiliza el capital y a las reservas b) Una autofinanciación c) Aportaciones de los Socios d) Todas las anteriores
			Externo	¿Qué tipo de fuente externa, tiene la empresa para el desarrollo de su actividad económica?	a) Los bancos b) Línea de crédito c) Aportación de inversores externos d) Solo a y b e) Todas las anteriores
		Estados Financieros proyectados	Presupuesto financiero	¿Qué importancia permite el presupuesto financiero?	a) Permite a la empresa conocer el capital b) Ayuda a la toma de decisiones importantes c) Ayuda a realizar una Inversión diferida d) Apoya con realizar una Inversión fija e) Sólo ay b f) Sólo b y c
			Presupuesto de inversión	¿Qué tipo de inversión ejecuta la empresa?	a) Inversión fija b) Inversión diferida c) Capital de trabajo d) Sólo a y b e) Todas las anteriores

		Plan estratégico	Planificación de ingresos y gastos	¿Se tiene en cuenta una adecuada planificación de ingresos y gastos, para el desarrollo de la empresa?	a) Si b) No
			La visión de la empresa	¿Cuál es el plazo sobre la visión que tiene la entidad, para lograr sus objetivos trazados?	a) Corto plazo b) Mediano Plazo c) Largo plazo
			Plan operativo	¿Posee la empresa un plan de acción adecuado, para su debida ejecución?	a) Si b) No
		Toma de decisiones	Estudio de mercado	¿Qué tan frecuente se realiza una evaluación de mercado, sobre la competencia, en el rubro que comprende la entidad?	a) Siempre b) En ocasiones c) Nunca
			Estudio con los proveedores correctos	¿Realiza una búsqueda adecuada, para encontrar un proveedor adecuado para la adquisición de los productos que se requiere en la entidad?	a) Si b) No
			Instalación de un Software sofisticado	¿Qué tanto considera la instalación de un software avanzado, que ayude a facilitar trabajos, como sus movimientos, los ingresos y gastos que posee la entidad?	a) Probable b) Poco probable c) Nunca

Fuente: Elaboración propia

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información

Técnicas

Para la recolección de datos de la presente investigación, se empleó la técnica de la entrevista, la cual consistió en interrogar al gerente general de la empresa, para conocer el manejo, si realiza una adecuada planificación y si conlleva a un adecuado cumplimiento de sus obligaciones.

Por último, para el recojo de información de la parte bibliográfica se usó la técnica de la revisión bibliográfica y documental.

Instrumentos

El instrumento que se usó para recopilar información fue de un cuestionario, con preguntas pertinentes sobre las dimensiones e indicadores establecidos, aplicado al gerente general de la empresa.

Asimismo se empleó, las fichas bibliográficas que se utilizó para anotaciones de libros, textos, artículos de internet, de toda fuente de información relacionada la contabilidad de gestión.

3.5 Método de análisis de datos

Durante el avance de la investigación para el objetivo N°1 identificar y explicar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú. Se manejó la exploración de búsqueda correspondiente, por los antecedentes, que se manejaron en el presente trabajo.

Por otro lado, para obtener los resultados del objetivo específico N°2 describir la gestión de los ingresos y gastos en la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L. de las cuáles, se empleó un cuestionario, que fue realizado al gerente general de la pequeña empresa, “MEGAHOME” E.I.R.L.

Finalmente para lograr los resultados del objetivo específico N°3 realizar una propuesta de mejora sobre la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión en la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L. Se procedió a la búsqueda de las bases teóricas, para identificar y/o analizar la información obtenida, de tal manera que con los resultados obtenidos se alcanzará a la realidad de la pequeña empresa en estudio.

3.6 Aspectos Éticos

En la presente investigación se tomó en cuenta y se aplicó algunos principios éticos según el Código de ética para la investigación, Código de Ética para la Investigación-Uladech

Católica (2023). Reglamento de integridad científica en la investigación versión 001. De las cuáles se identificó algunos como:

- El Respeto y protección de los derechos de los intervinientes.
- Cuidado del medio ambiente, respetando el entorno, protección de especies y preservación de la biodiversidad y naturaleza.
- Libre participación por propia voluntad y a estar informado de los propósitos y finalidades de la investigación en la que participan de tal manera que se exprese de forma inequívoca su voluntad libre y específica.
- Búsqueda de beneficencia, no maleficencia.
- Justicia a través de un juicio razonable y ponderable que permita la toma de precauciones y limite los sesgos

Asimismo en el Código de Ética para la Investigación-Uladech Católica (2021). Código de ética para la investigación versión 004, se precisó algunas definiciones sobre los principios éticos, que va acorde con el código de ética antes señalado, es así que de tal manera se tienen los siguientes:

Protección de la persona

La felicidad y la seguridad humana son los objetivos esenciales de toda investigación, por lo tanto, por lo que se debe proteger la dignidad humana, la identidad, la diversidad sociocultural, la confidencialidad, la privacidad, la fe y la religión. Este principio implica no sólo que los sujetos de indagación participen libremente y estén bien informados, sino que se deben proteger sus derechos primordiales si se tropiezan en una situación de vulnerabilidad.

Libre participación y derecho a estar informado.

Las personas que participan en actividades de investigación tienen derecho a ser plenamente informadas sobre los fines y objetivos de la investigación que desarrollan o en la que participan. Y tienes la libertad de elegir si participar o no.

Beneficencia y no-maleficencia.

Toda investigación debe equilibrar los riesgos y beneficios positivos y justificables para garantizar la consideración de las vidas y la dicha de las personas involucradas en la investigación. En este sentido, la dirección del investigador debe seguir las reglas generales de no hacer perjuicios, mitigar los posibles efectos hostiles y extender los beneficios.

Cuidado del medio ambiente y respeto a la biodiversidad.

En toda investigación, la dignidad de los animales y la protección del medio ambiente y las plantas deben prevalecer sobre los objetivos científicos. Se deben tomar acciones para prevenir daños, se deben planificar acciones para mitigar los efectos adversos y se deben tomar acciones para prevenir daños.

Justicia.

Los investigadores deben anteponer la justicia y el interés público a los intereses personales. Además, ejerza un juicio razonable para que no ocurran acciones inapropiadas debido a limitaciones en el conocimiento, la capacidad o los prejuicios.

IV. Resultados y Discusión de Resultados

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1:

Identificar y explicar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú.

Cuadro N° 1. Resultados del Objetivo específico 1

AUTORES	RESULTADOS
Uyaguari & Sagbay (2023)	Señalan que, los datos recopilados en el estudio que realizaron, muestran que una mayor educación financiera aumenta la confianza en la toma de decisiones financieras, asegura la prosperidad económica a corto y largo plazo y permite la creación de riqueza y seguridad financiera.
Gómez (2019)	Señala que, las organizaciones deben utilizar sistemas que puedan filtrar las actividades realizadas, realizar las evaluaciones que se consideren relevantes y obtener la información principal, para que no haya pérdida de información o malentendidos por datos erróneos.
Navarrete (2019)	Muestra que, se requiere implementar un modelo de planificación presupuestaria diseñado a través de fichas en Microsoft Excel y Microsoft Project. Esto le permite analizar correctamente su situación financiera y las variables del entorno de toma de decisiones futuras para ostentar y analizar informes existentes y confiables para evitar la volatilidad de las variables del entorno, para así contrarrestar los efectos de una mala planificación presupuestaria y lograr una asignación de recursos eficiente que conduzca a precios razonables.
Altos (2023)	Explica que, al proponer planes para mejorar la toma de decisiones de gestión de calidad, la toma de decisiones debe mejorarse a través del compromiso de los empleados, ya que es significativo que el trabajador tenga el motivo para que contribuya opiniones a las decisiones

	organizacionales y mejorar los contextos existentes de la empresa.
Alvarado (2021)	Expresa que, la mayoría de los microempresarios que entienden y aplican la planificación estratégica lo hacen para aumentar la rentabilidad de su negocio y brindar el mejor servicio posible a sus clientes. Esto es posible gracias a un análisis FODA que identifica las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de una empresa. A partir de estos resultados, la empresa sabe qué aspectos debe mejorar y cuáles debe potenciar. Asimismo, su objetivo es ganarse la atención y la confianza de sus clientes, por lo que consideran los valores como el principio fundamental de la calidad.
Lopez (2022)	Señala que, la mayoría de los representantes de las pymes creen que tomando buenas decisiones mejorará la gestión de calidad de su empresa.
Luque (2021)	Señala que, las micro y pequeñas empresas suelen empezar con su propio capital. Debido a la alta competencia en el mercado, decidieron solicitar un préstamo para aumentar su ventaja competitiva y satisfacer a sus clientes. De esta forma, se podrá mejorar la calidad del servicio y obtener buenos resultados con los créditos que se gane, estos préstamos serán utilizados para las necesidades de la empresa. Por lo tanto, los autores confirman que el financiamiento es un motor de mejora y crecimiento de la actividad en las micro y pequeñas empresas. De igual forma, los administradores corporativos deben contar con sistemas de información que aseguren una adecuada toma de decisiones. Por lo tanto, la toma de decisiones planificada, ayuda a evitar riesgos dentro de la empresa. De esta manera, los gerentes buscan soluciones

	alternativas para resolver problemas al momento de tomar decisiones.
Toratto (2023)	Señala que, la mayoría de los préstamos a corto plazo son para capital de trabajo y mejoras de infraestructura. Es así que las características del financiamiento crean la obtención de utilidades.
Pumarica (2021)	Señala que, los representantes de Mypes no tenían conocimientos sobre la gestión de calidad y consideraban la importancia de la planificación estratégica, pero no la aplicaban por varias razones, posterior a ello, señalan que no se reflexionan factores significativos para la medición de satisfacción y para una gestión de calidad adecuada.
Ramirez (2022)	Menciona que, la empresa en la que sostuvo su investigación, recibió un préstamo del banco a una tasa de interés ligeramente superior, lo que incrementó su productividad y le permitió generar ingresos de manera más eficiente y efectiva.
Torres (2022)	Menciona que, se utilizaron mecanismos de financiación tanto formales (préstamos bancarios) como informales (préstamos de amigos y familiares), especialmente para la financiación a corto plazo.

Fuente: Elaboración a través de los antecedentes Internacionales, Nacionales, Regionales y Locales

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir la gestión de los ingresos y gastos en la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L.

Cuadro N° 2. Resultados del Objetivo específico 2

N°	PREGUNTAS	Respuestas	
		Alternativas	Elección
1	¿Qué recursos propios o financiación propia para el desarrollo de su actividad económica identifica la empresa?	a) Utiliza el capital y a las reservas b) Una autofinanciación c) Aportaciones de los Socios d) Todas las anteriores	d

2	¿Qué tipo de fuente externa, tiene la empresa para el desarrollo de su actividad económica?	<ul style="list-style-type: none"> a) Los bancos b) Línea de crédito c) Aportación de inversores externo d) Solo a y b e) Todas las anteriores 	d
3	¿Qué importancia permite el presupuesto financiero?	<ul style="list-style-type: none"> a) Permite a la empresa conocer el capital b) Ayuda a la toma de decisiones importantes c) Ayuda a realizar una Inversión diferida d) Apoya con realizar una Inversión fija e) Sólo a y b f) Sólo d y c 	e
4	¿Qué tipo de inversión ejecuta la empresa?	<ul style="list-style-type: none"> a) Inversión fija b) Inversión diferida c) Capital de trabajo d) Sólo a y b e) Todas las anteriores 	e
5	¿Se tiene en cuenta una correcta elaboración de presupuesto para la planificación de ingresos y gastos, para el desarrollo de la empresa?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si b) No 	b
6	¿Cuál es el plazo sobre visión que tiene la entidad, para lograr sus objetivos trazados?	<ul style="list-style-type: none"> a) Corto plazo b) Mediano Plazo c) Largo plazo 	c
7	¿Posee la empresa un plan de acción adecuado, para su debida ejecución?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si b) No 	a
8	¿Qué tan frecuente se realiza una evaluación de mercado sobre la competencia, en el rubro que comprende la	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre b) En ocasiones c) Nunca 	c

	entidad?		
9	¿Realiza una búsqueda adecuada, para encontrar un proveedor adecuado para la adquisición de los productos que se requiere en la entidad?	a) Si b) No	b
10	¿Qué tanto considera la instalación de un software avanzado, que ayude a facilitar trabajos, como sus movimientos, sus ingresos y gastos que posee la entidad?	a) Probable b) Poco probable c) Nunca	a

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al gerente general de la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Realizar una propuesta de mejora sobre la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión en la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L.

Propuesta para una adecuada elaboración del presupuesto para la planificación de ingresos y gastos

Conexión Esan (2020). Explica que, crear un presupuesto ayuda a las entidades les consiente administrar bien sus ingresos y gastos, brindándoles las herramientas que necesitan para conseguir sus objetivos a corto, mediano y largo plazo. El objetivo importante del presupuesto es proporcionar a la organización el horizonte económico más reciente que posibilite la toma de decisiones e impulse el crecimiento. Asimismo, las entidades, pueden estar preparadas para los cambios que pueden ocurrir con el tiempo.

Clavijo (2021). Expresa que, un presupuesto de una entidad es un plan que analiza los procesos productivos y financieros de una empresa. El énfasis está en medir los ingresos y gastos de recursos económicos en el progreso y comercio de productos y servicios. Esto incluye período, territorio, personal, maquinaria, materias primas y otros factores. Un presupuesto es una mira para establecer las muestras del proceso provechoso de una entidad. Su objetivo vital es examinar los recursos a su colocación y estipular a distintas áreas de su negocio para lograr el objetivo final de extender los ingresos y reducir los gastos

Torres, Y. (2022). Indica que, un presupuesto es un plan de cómo gastará y ganará dinero. Asimismo, define lo que has ganado y lo que has gastado en documentos físicos o digitales. Tiene muchos usos, pero por un lado también sirve como diagnóstico para ver

qué pasa con el dinero que recibes en dos semanas o un mes. Entonces, esto ayuda a determinar cuánto estás gastando. En otras palabras, determine si hay compras "pequeñas" y "baratas" que parecen no tener un impacto económico, como dulces y refrescos, pero que pueden tener un impacto económico. Bebidas, cigarrillos, comida chatarra, compras por catálogo, etc. Al comprender cuánto está gastando en estos temas, puede reducirlos y optimizar mejor su dinero. Por ejemplo, es importante anotar en un presupuesto todos los reconocimientos que recibimos, desde renta fija hasta renta variable. Se trata de tener un salario fijo y actividades lucrativas ocasionales.

Propuesta para una apropiada evaluación de mercado

Hamui (2023). Detalla que, el estudio de mercado, también conocida como "investigación de mercado", es una herramienta de marketing cuyo objetivo vital es evaluar la comerciabilidad de nuevos productos y servicios entre los consumidores. Este tipo de exploración apoya a una organización, empresa o marca a entender y estudiar el mercado relacionado con sus productos o servicios. Es decir, la investigación de mercado, aprovecha para estar al tanto de la respuesta de los clientes ante un nuevo producto o servicio. La investigación de mercado también ha demostrado ser un atractivo procedimiento de búsqueda de marketing, ya que puede procesar y mostrar los datos que necesita en cualquier momento. Asimismo, la investigación de mercado a menudo ayuda a indagar sobre las necesidades y preferencias viables de los clientes, que se estudian y valoran para el diseño posterior del producto.

Manrique, A. (2021). Manifiesta que, la investigación de mercado, beneficios y las ventajas, es una de las primeras cosas que buscan los empresarios para decisiones corporativas, cuando invierten en la comprensión de los mercados y el desarrollo de oportunidades comerciales. El servicio facilita que las empresas comprendan predominantemente a sus clientes, formulen mejores estrategias en el mercado y se vuelvan más competitivas. La ventaja de la investigación de mercado es estar al tanto de los gustos, preferencias y comportamiento de los clientes, lo que, entre otras cosas, auxilia a efectuar una táctica de ventas óptimas. Una investigación de mercado bien realizada proporciona datos reales sobre las condiciones del mercado, que además pueden ayudar a planificar medidas que ayudarán a vender mejor un producto o servicio. Cualquier negocio necesita estar al tanto de la conducta del cliente para precisar el principal instante para emplear una nueva estrategia. Se debe tener en cuenta que la investigación de

mercado no se limita a entidades o negocios recién establecidos y debe realizarse de manera continua.

Por su parte Pursell, S. (2022). Manifiesta que, el estudio de mercado desempeña una función importante al proporcionar a las empresas información sobre los cambios en la conducta de los clientes. Esto le permite reenfocar su estrategia de marketing y continuar entregando el mensaje correcto a través de su producto o servicio ideal en el instante en que los consumidores lo esperan.

Si en la actualidad estás buscando concentrarte en un nicho de mercado, el estudio de mercado puede apoyarte en el caso de, determinar si tu producto actual, o el producto en el que estás por trabajar, tiene la rentabilidad necesaria que estás buscando. Por consiguiente se utiliza para manifestar cuestiones claves sobre la introducción o mejora de los productos y servicios de una entidad. Por ejemplo, si desea proyectar un producto que determina que satisface las necesidades de un consumidor pequeño pero sin explotar, se debe realizar un estudio de mercado para ver si el producto es lo que está requiriendo, similar a lo que puede comprar. Y qué fácil será que te manifiesten y fidelicen tu marca.

Propuesta para un apropiado estudio con los proveedores correctos

Blasco Angels (2022). Menciona que, toda entidad requiere de proveedores de calidad. Por lo tanto, efectuar un análisis de proveedores es muy útil para establecer los términos y las relaciones con los proveedores. Este tipo de análisis se realiza tanto cuando las nuevas empresas necesitan buscar proveedores como cuando ya tienen proveedores pero necesitan reevaluar sus relaciones y contratos para mejorar.

Los “aliados” más significativos de una organización son sus proveedores, porque el triunfo de una empresa depende mucho de ellos. Encontrar estos "aliados" no es fácil y depende de diversos juicios y de cada entidad. Tener un buen proveedor significa no solo suministrar materias primas de calidad, sino que además garantizar costos bajos o competitivos. No puedo imaginarme conseguir las sobresalientes materias primas a un precio alto y el producto final a un precio alto, o viceversa, conseguir un producto que aún no es lo suficientemente bueno para la calidad a un precio bajo. En el mercado actual, los departamentos de compras buscan el equilibrio entre calidad y precio por parte de los proveedores. Encontrar este estado no es fácil. Por lo tanto, encontrar y seleccionar proveedores puede ser una tarea tediosa y que requiere mucho tiempo. Necesitamos una búsqueda minuciosa de nuestros proveedores para que podamos evaluar y optimizar para los estándares de cada empresa. Conexión Esan (2016). Asimismo. Es significativo

recordar que este análisis es de gran utilidad para fijar los términos y relaciones comerciales a establecer con los proveedores. Elegir el proveedor adecuado puede ser un factor clave en el éxito de cualquier empresa o emprendimiento. Principalmente, los buenos proveedores se transforman en socios y aliados de las entidades para seguir desarrollando eficientemente sus métodos productivos. Asimismo, ayuda a las empresas a lograr sus objetivos de satisfacer las necesidades de los clientes. Quiroa, M. (2021).

Fernando (2020). Considera que, para muchas empresas en desarrollo, el precio es el factor esencial. Este factor es fundamental a la hora de elegir un proveedor que te ayude a integrar tu negocio, pero hay otros que son igual de significativos. El siguiente factor más importante a tener en cuenta después del precio es seguramente la fiabilidad. Un proveedor confiable y eficaz siempre entregará la cantidad correcta de productos a tiempo y en buenas condiciones, según lo prometido. En algunos casos, los proveedores que ofrecen cantidades más grandes pueden ser más confiables porque tienen los recursos para crear un sistema de respaldo y garantizar la entrega en caso de que algo salga mal.

Propuesta para una correcta instalación de un software sofisticado

Hoy, las entidades luchan en una trama cada vez más enredada y adulterada. Este es una atmósfera cada vez más exigente donde el uso de recursos técnicos es fundamental. Es notable que, no todas las entidades y negocios requieran el parecido tipo de software y equipos técnicos, su carencia requiere invertir tiempo y recursos en acciones automatizadas por aplicaciones. Terreros (2023).

Avantis (2015). Explica que, si las necesidades de gestión empresarial emprenden a superar las sistemáticas y software existentes en su empresa, vale la pena empezar a pensar en un software empresarial que envuelva sus necesidades e inclusive las prevenga, es por ello que se debe señalar puntos claves para tener una selección de software adecuada.

Pérez, S. D. (2021). Ostenta que, en los últimos años se han evolucionado y mejorado diversos software de gestión empresarial para facilitar y mejorar técnicas significativas para las empresas como la planificación de la información, la adquisición y gestión, la comunicación y distribución de tareas y recursos, o la monitorización y control de procesos, etc.

B1pro (2021). Explica que, la implementación de software empresarial en una organización ofrece diversos beneficios cuando se trata de constituir una variedad de información, especialmente información contable y financiera. Además, apoya a la

aceleración de los procesos productivos, ajuste y a la agilización de ciertos procedimientos para ejecutar más rápido y optimizar la gestión del inventario. Porque estas herramientas ayudan a los emprendedores a gestionar diversas ocupaciones claves, en áreas esenciales como finanzas, logística, compra de materiales, atención al cliente, relaciones internas y externas, producción e incluso planificación de la empresa, porque existen funcionalidades que te ayudan a hacerlo. Todo el propósito es integrar el proceso en el sistema de gestión.

4.2 Discusión de los Resultados

4.2.1 Respecto al Objetivo específico 1

Identificar y explicar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú.

Los autores Uyaguari & Sagbay (2023) señalan que una mayor educación financiera aumenta la confianza en la toma de decisiones financieras, asegura la prosperidad económica a corto y largo plazo y permite la creación de riqueza y seguridad financiera. Esto coincide con los resultados de Navarrete (2019), quien afirma que, se requiere implementar un modelo de planificación presupuestaria para que le permita analizar correctamente su situación financiera y las variables del entorno de toma de decisiones futuras para ostentar y analizar informes existentes y confiables para evitar la volatilidad de las variables del entorno. De esta manera coincide con Lopez (2022), quien explica que la mayoría de los representantes de las pymes creen que tomando buenas decisiones mejorará la gestión de calidad de su empresa. Por otro lado Luque (2021) Señala que, las micro y pequeñas empresas suelen empezar con su propio capital. Debido a la alta competencia en el mercado, decidieron solicitar un préstamo para aumentar su ventaja competitiva y satisfacer a sus clientes. De esta forma, se podrá mejorar la calidad del servicio y obtener buenos resultados con los créditos que se gane, estos préstamos serán utilizados para las necesidades de la empresa. Esto coincide con Torato (2023), quien expresa que, la mayoría de los préstamos a corto plazo son para capital de trabajo y mejoras de infraestructura. Es así que las características del financiamiento crean la obtención de utilidades. Asimismo coincide con Torres (2022) quien menciona que, se utilizaron mecanismos de financiación tanto formales (préstamos bancarios) como informales (préstamos de amigos y familiares), especialmente para la financiación a corto plazo. Por último coincide con Ramirez (2022) quien menciona que, la empresa en la que sostuvo su investigación, recibió un préstamo del banco a una tasa de interés ligeramente

superior, lo que incrementó su productividad y le permitió generar ingresos de manera más eficiente y efectiva.

4.2.2 Respecto al Objetivo específico 2

Describir la gestión de los ingresos y gastos en la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L.

Como resultados obtenidos en el cuestionario de las preguntas ejecutadas, se demostró que la pequeña empresa en estudio, no tiene una adecuada elaboración de presupuesto para la planificación de ingresos y gastos, asimismo, no realiza una apropiada evaluación de mercado, por otro lado no realiza un adecuado estudio con los proveedores correctos y por último no cuenta con software sofisticado, por lo que no conlleva a una buena contabilidad de gestión, para una apropiada toma de decisiones, es así que observando que los dinamismos que perpetren internamente la organización, necesite corregir los problemas encontrados, de tal manera que se haga más factible y prospera, para ello es preciso resaltar la propuesta de mejora para tener un cambio que impacte a la pequeña empresa y así obtener resultados prósperos y resaltantes para su crecimiento.

4.2.3 Respecto al Objetivo específico 3

Realizar una propuesta de mejora sobre la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión en la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L. Conexión Esan (2020), Clavijo (2021) y Torres, Y. (2022), afirman que, crear un presupuesto ayuda a las entidades, les consiente administrar bien sus ingresos y gastos, brindándoles las herramientas que necesitan para conseguir sus objetivos a corto, mediano y largo plazo. Asimismo un presupuesto de una entidad es un plan que analiza los procesos productivos y financieros de una empresa. El énfasis está en medir los ingresos y gastos de recursos económicos en el progreso y comercio de productos y servicios. Su objetivo vital es examinar los recursos a su colocación y estipular a distintas áreas de su negocio para lograr el objetivo final de extender los ingresos y reducir los gastos un presupuesto es un plan de cómo gastará y ganará dinero. Por otro lado los autores, Hamui (2023), Manrique, A. (2021) y Pursell, S. (2022), afirman que, el estudio de mercado, también conocida como "investigación de mercado", es una herramienta de marketing cuyo objetivo vital es evaluar la comerciabilidad de nuevos productos y servicios entre los consumidores. La investigación de mercado, beneficios y las ventajas, es una de las primeras cosas que buscan los empresarios para decisiones corporativas, cuando invierten en la comprensión de los mercados y el desarrollo de oportunidades comerciales. El estudio de mercado

desempeña una función importante al proporcionar a las empresas información sobre los cambios en la conducta de los clientes. Luego los autores, Blasco Angels (2022), Esan (2016) y Fernando (2020), afirman que, toda entidad requiere de proveedores de calidad. Por lo tanto, efectuar un análisis de proveedores es muy útil para establecer los términos y las relaciones con los proveedores. Los “aliados” más significativos de una organización son sus proveedores, porque el triunfo de una empresa depende mucho de ellos. Elegir el proveedor adecuado puede ser un factor clave en el éxito de cualquier empresa o emprendimiento. Por último los autores, Avantis (2015), Pérez, S. D. (2021) y B1pro (2021), afirman que, si las necesidades de gestión empresarial emprenden a superar las sistemáticas y software existentes en su empresa, vale la pena empezar a pensar en un software empresarial que envuelva sus necesidades e inclusive las prevenga, en los últimos años se han evolucionado y mejorado diversos software de gestión empresarial para facilitar y mejorar técnicas significativas para las empresas, como la planificación de la información la implementación de software empresarial en una organización ofrece diversos beneficios cuando se trata de constituir una variedad de información, especialmente información contable y financiera.

V. Conclusiones

5.1 Respecto al objetivo específico N°1:

Se concluye según autores revisados que, mejorar la educación financiera extiende la seguridad en la toma de decisiones. Adicionalmente, se debe efectuar un modelo de planificación presupuestaria para considerar adecuadamente las variables de la situación financiera y el ambiente futuro que ayudará a visualizar y analizar los informes autorizados, existentes para así, impedir fluctuaciones considerando variables del entorno. Una buena toma de decisiones, mejora el control de calidad de la pequeña empresa, por otro lado los préstamos que se obtengan con menor interés o que se obtengan en un plazo favorable para la entidad, ayudará a la obtención rápida de productos y generar más movimientos de ingresos, para su crecimiento y pronto pago para los préstamos requeridos

5.2 Respecto al objetivo específico N°2:

En conclusión, a los resultados que se obtuvieron en base al cuestionario, es la falta de conocimiento sobre tener una adecuada elaboración de presupuesto para la planificación de ingresos y gastos, que se vieron reflejados en la pequeña empresa, asimismo la falta de estudio de mercado, no favorece a la venta de sus productos, quedando así estancado, por un periodo más de lo pensado, otro punto es la falta de estudio de proveedores correctos, que al contar con un solo proveedor, pues no tendrá distintas opciones para evaluar los precios que sean más rentables y generar costos más accesibles para su venta para llegar a generar más ingresos y la instalación de un software sofisticado, que no lo posee, de tal manera que no lleva un adecuado control de sus ingresos y gastos, no lleva un adecuado registro de boletas y facturas, es por ello que es necesario la obtención de un software que facilite y acredite su eficaz manejo.

5.3 Respecto al objetivo específico N°3:

En conclusión, revisando los antecedentes, las bases teóricas y la aplicación del cuestionario ejecutado en la entidad, se pudo apreciar que la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión se presenta como estrechamente frágil, con los resultados obtenidos, se pudo apreciar que se generó distintas necesidades y se generó una problemática, que es por ello que se presentó la propuesta de mejora para así precisar que en todo momento, la pequeña empresa tendrá la esencia de valorar las necesidades o problemas, que puedan presentarse de manera interna o externa, siendo así que mejore e instaure las propuestas establecidas.

En cuanto al objetivo general

Describir las propuestas para mejorar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú, sector servicios Caso: “MEGAHOME” E.I.R.L. Yungay -2023. No hay duda que es importante la toma de decisiones oportunas y propicias, para la prosperidad de la pequeña empresa en estudio, ya que se debe tener un adecuado presupuesto para la planificación de ingresos y gastos, siendo así que se podrá dirigir mejor sus entradas y salidas, facilitando los instrumentos que requiere para alcanzar sus objetivos en distintos plazos determinados. Un objetivo clave del presupuesto es facilitar a las organizaciones las últimas perspectivas económicas, que permitan la toma de decisiones e impulsen el desarrollo propicio. Por otro lado una apropiada evaluación de mercado, cuando se realiza un estudio de mercado eficaz, ayuda a lo que necesite el consumidor y facilitará a un correcto entendimiento de mercado para satisfacer de cierta manera las necesidades, asimismo un oportuno estudio con los proveedores correctos, se evaluará que sean confiables, que brinden un producto real, de calidad y a un precio accesible, pues permitirá a la pequeña empresa, manejar mejor la venta de sus productos y generar mayores ingresos y por último un software sofisticado, que cada tiempo que pasa, la tecnología avanza cada vez más y se requiere de ello, se llegará a obtener resultados más exactos, ahorro de tiempo, suministrar y optimizar sistemáticas explicativas para la pequeña empresa, como la planificación de la información y un apropiado control.

VI. Recomendaciones

Presupuesto para planificación de ingresos y gastos

Se le recomienda a la pequeña empresa, establecer sus objetivos, fijar un objetivo, como por ejemplo reducir los gastos, es decir, aquellos gastos que se realizan de manera constante, ahorrar puede ayudar al presupuesto, de las cuáles alcance más relevancia dentro de las finanzas, siempre teniendo en cuenta que dicho objetivo sea motivación para realizarlo, después de registrar la información, analízela para tomar decisiones. Para controlar sus gastos, primero debe identificar dónde y cómo invierte su dinero. Esto no solo lo ayudará a alcanzar sus objetivos, sino que también lo ayudará a gastar su presupuesto de manera inteligente.

Evaluación de mercado

Se le recomienda a la pequeña empresa, el estudio de la competencia, asegurarse de conocer bien el tema e investigar sus fortalezas y debilidades. Se puede ilustrarse mucho de ello. Se tiene que Visitar las tiendas, controlar los sitios web y las herramientas de las redes sociales y observar cómo se comunican con los consumidores, no obstante se debe de identificar y entender al público esto será significativo para saber cómo posicionar a su empresa en el mercado y saber satisfacer sus necesidades de manera adecuada, para resultados exitosos.

Estudio con los proveedores correctos

Se le recomienda a la pequeña empresa, seleccionar minuciosamente al proveedor, verificar el recorrido y perfil del proveedor, la eficacia de sus productos y servicios, certificaciones de calidad, gestión del riesgo y gestión medio ambiental, las condiciones de pago que opera y sus informes corporativos y clientes con los que ha trabajado.

Instalación de un software sofisticado

Se le recomienda a la pequeña empresa, analizar las necesidades que posee, para la instalación, al tener dificultades con una planificación de ingresos y gastos, será su punto de partida para contratar un software, que cumpla con el adecuado manejo de sus movimientos que se realizan constantemente, asimismo, contar con el monitoreo automático y generar un reporte de ello en el caso se puedan dar posibles riesgos que perjudiquen a la entidad.

Estado Financiero Proyectado

Se elabora la proyección del Estado financiero, para la empresa MEGAHOME E.I.R.L en base a los siguientes datos:

Se espera el incremento en ventas de 15% para el 2023.

El 95% de las ventas es al contado.

El incremento en el costo de ventas es de 10%

Las depreciaciones aumentan, 10% de propiedades planta y equipo cada año

MEGAHOME E.I.R.L

Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre	2022	2023
Activo Circulante		
Bancos	1,500.00	16,795.00
Clientes	9,000.00	9,000.00
Inversiones Temporales	100.00	100.00
Inventarios	4,000.00	4,000.00
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	14,600.00	29,895.00
Propiedades Planta y Equipo	85,900.00	85,900.00
Depreciación Acumulada	(7,500.00)	(16,090.00)
TOTAL NO CIRCULANTE	78,400.00	69,810.00
TOTAL ACTIVO	93,000.00	99,705.00
Pasivo		
Corto Plazo		
Proveedores	3,000.00	3,000.00
Acreedores Diversos	4,500.00	7,249.63
TOTAL CORTO PLAZO	7,500.00	10,249.63
Crédito Hipotecario	20,000.00	20,000.00
TOTAL PASIVO	27,500.00	30,249.63

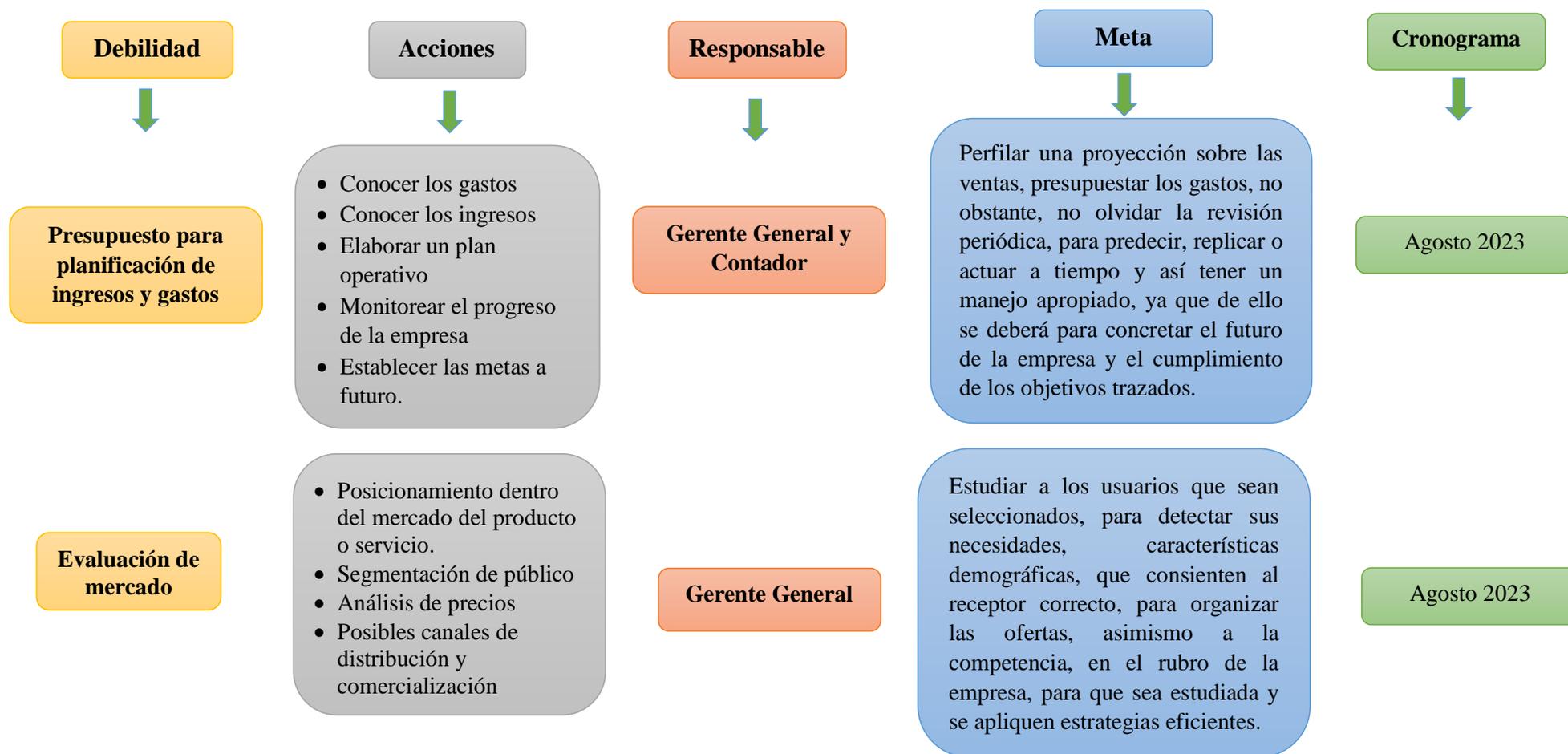
Capital Contable		
Capital Social	50,000.00	50,000.00
Aportaciones para futuros aumentos	10,000.00	10,000.00
Utilidades Acumuladas	2,500.00	5,500.00
Utilidad del Ejercicio	3,000.00	3,955.38
TOTAL CAPITAL CONTABLE	65,500.00	69,455.38
TOTAL PASIVO + CAPITAL	93,000.00	99,705.00

Ventas	14,000.00	16,100.00
Costo de Ventas	8,375.00	837.50
Utilidad Bruta	5,625.00	15,170.38
Gastos Generales	1,250.00	9,840.00
Utilidad antes de impuestos de intereses	4,375.00	5,330.38
Intereses	1,375.00	1,375.00
Utilidad del ejercicio	3,000.00	3,955.38

Notablemente se puede apreciar que, para el año proyectado al finalizar el 2023, en la pequeña empresa MEGAHOME E.I.R.L. se tendrán resultados positivos, generando una utilidad positiva de S/ 3,955.38. Siendo viable para su ejecución, siempre en cuando se tengan presente el costo de ventas, ya que se emplea para comprobar el margen de beneficio bruto de la empresa en estudio. De tal manera, el precio de venta se empleará para extender ese margen de beneficios. Asimismo, para acrecentar los ingresos de la empresa y que así pueda inclinarse por aumentar el precio de venta y que este sea mayor al costo. Por otro lado el costo sin duda alguna es un egreso ineludible, para promover y generar ventas de los productos y servicios; asimismo el precio de venta es la entrada que absorbe la pequeña empresa MEGAHOME, y de las cuales, por consiguiente va a ser reflejada por la comercialización precisamente de ese producto o servicio, que se esté brindando. En ese orden, el costo se razona como una inversión a largo plazo, y por su parte el precio de venta es el efecto de esa inversión.

Propuesta de mejora

Se le propone a la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L a mejorar, con respecto a la elaboración de una adecuada planificación de ingresos y gastos, en la contabilidad de gestión, en los problemas detectados, que se muestran a continuación.



Estudio con los proveedores correctos

- Seleccionar cuidadosamente a los proveedores, con pruebas reales de los productos que distribuye y los comprobantes reales que ya fueron vendidos.
- Establecer una comunicación transparente y asertiva
- Llevar un control actualizado de las cuentas por pagar
- Evaluar el desempeño de los proveedores, es decir verificar la calidad y el tiempo que tarda en llegar la mercadería.

Gerente General y Contador

Prevalecer las estrategias, para seleccionar al mejor proveedor, teniendo en cuenta la identificación, desarrollo, trayectoria, una adecuada alineación y generar una correcta evaluación, para organizar el mejor servicio de abastecimiento y brindar un producto de calidad.

Agosto 2023

Instalación de un software sofisticado

- Conocimiento a detalle de los productos de la empresa.
- Llevar los ingresos y gastos de manera exacta.
- Verificar las ganancias de cada mes o periodo que se desea estimar.
- Agilidad para la elaboración de comprobantes.
- Almacenamiento de todos los manejos de la empresa, para realizar una comparación de años, en los que se generaron más gastos y posteriormente mayores ingresos.

Gerente General y Contador

Controlar y mejorar la calidad del registro contable con un margen de error casi nulo, además de optimizar la velocidad de la tarea que se ejecute y así ganar tiempo y mayor atención con fluidez

Agosto 2023

Hacer un monitoreo de cumplimiento de las propuestas

Referencias bibliográficas

- Aemariscaz (2016). Planificación y elaboración de proyectos de desarrollo. Estudio de la inversión. <https://apuntescomunicacionuagrm.wordpress.com/2016/11/11/estudio-de-la-inversion/>
- Agroproyectos (2013). Activo Fijo, Diferido y Capital de Trabajo. <https://agroproyectos.org/activo-fijo-diferido-y-capital-de-trabajo/>
- Abril Flores, J. F. Barrera Erreyes, H. M. & Estévez Bonilla, A. E. (2018). La Contabilidad de Gestión: una Herramienta para la Toma de Decisiones Empresariales. *Revista Hallazgos21, Vol. 3, No 3 (Página 339). Dialnet.* <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7148215>
- Alan Neil, D. & Cortez Suárez, L. (2018). Procesos y Fundamentos de la Investigación Científica. *Ediciones UTMACH.* <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14232/1/Cap.4-Investigaci%C3%B3n%20cuantitativa%20y%20cualitativa.pdf>
- Altos Coronado, A. (2023). Propuesta de mejora de la toma de decisiones para la gestión de la calidad de la micro y pequeña empresa del rubro Telecomunicaciones. Caso: ITG SAT E.I.R.L del distrito de Larco Herrera, La Libertad, 2021. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/32112>
- Alvarado Hidalgo, C. A. (2021). Gestión de calidad bajo el enfoque del planeamiento estratégico en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería en el distrito de Chimbote de la provincia del Santa, año 2018. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/19612>
- Ares (2020). Guía del usuario sobre la definición del concepto de pyme. <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42921/attachments/1/translations/es/renditions/pdf>
- Avantis (2015). ¿Cómo elegir un software empresarial para PYMES? *Blog Avantis.* <https://blog.avantis.mx/como-elegir-un-software-empresarial-para-pymes>
- Avila Acero, W. J. (2021). Propuesta de mejora de los procesos administrativos como factor relevante para la gestión de la calidad de las Mypes sector servicio rubro inmobiliaria del distrito Huánuco 2020. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/21169>
- B1pro (2021). La importancia del software de gestión en las empresas. <https://www.evolve-it.com.mx/la-importancia-del-software-de-gestion-en-las-empresas/>

- Bhadani P. (2021). Como hacer un plan operativo en un plan de negocios.
<https://zipschedules.com/es/operational-plan/operational-plan-in-business-plan.html>
- Blasco Angels (2022). Análisis de proveedores: Cómo buscar y encontrar proveedores.
<https://www.divinaconsultores.com/comercial-y-ventas/analisis-de-proveedores-como-buscar-y-encontrar-proveedores/#:~:text=El%20an%C3%A1lisis%20de%20proveedores%20es,mejorar%20productos%20o%20servicios%20existentes.>
- Bolivia (2019). Metodología de la investigación.
<https://markainvestigacion.wordpress.com/2019/02/15/las-investigaciones-exploratorias-y-descriptivas-tienen-hipotesis/#:~:text=As%C3%AD%20como%20los%20estudios%20exploratorios,de%20descriptivos%20carecen%20de%20la%20misma.>
- Bonilla, N. (2020). 7 elementos de un plan estratégico.
<https://nataliabonilla.org/2020/11/16/7-elementos-de-un-plan-estrategico/#:~:text=En%20un%20plan%20estrat%C3%A9gico%20se,Impacto%20y%20An%C3%A1lisis%20de%20Riesgos>
- Buján Pérez, A. (2018). Enciclopedia financiera. Objetivos de los Estados Financieros.
<http://www.encyclopediainanciera.com/estados-financieros/objetivo-estados-financieros.htm>
- Calvo, M. (2017). Contabilidad de gestión en las pymes. *Blog emburse captio*
<https://www.captio.net/blog/contabilidad-de-gestion-en-las-pymes>
- Cañari, A. (2020). Las PYMES peruanas en el marco de los acuerdos comerciales *Blog USIL*. <https://blogs.usil.edu.pe/facultad-derecho/relaciones-internacionales/las-pymes-peruanas-en-el-marco-de-los-acuerdos-comerciales>
- Casanova Villalba, C. I. Proaño Gonzáles, E. A. Macias Loor, J. M. & Ruiz López, S. E. (2023). La contabilidad de costos y su incidencia en la rentabilidad de las PYMES.
<https://economicsocialresearch.com/index.php/home/article/view/59>
- Castañeda, S. (2022). Qué es el presupuesto financiero y su función en tu empresa. *Blog Tiendanube*. <https://www.tiendanube.com/blog/mx/presupuesto-financiero/>
- Cera, C. (2021). Contabilidad de Gestión: qué es y cómo beneficia a tu empresa.
<https://www.appvizer.es/revista/contabilidad-finanzas/contabilidad/contabilidad-de-gestion>

- Cerda Gutierrez, H. (1993). Los elementos de la investigación como reconocerlos, diseñarlos y construirlos.
https://banner9.icesi.edu.co/ic_contenidos_pdf/adjuntos/202310/202310_11266_16099.pdf
- Cerem Comunicación (2023). Toma de decisiones en una empresa: obtención de resultados positivos. *Blog CEREM Global Business School* <https://www.cerem.pe/blog/toma-de-decisiones-en-una-empresa-obtencion-de-resultados-positivos>
- Cetys Educación Continua (2020). Presupuesto financiero: qué es y cómo se estructura.
<https://www.cetys.mx/educon/presupuesto-financiero-que-es-y-como-se-estructura/>
- Chávez Méndez, Y. Serrano Galindo, J. J. y Ramírez González, J. (2014). Gestión y formación de PYMES tecnológicas. México D. F, Grupo Editorial Éxodo.
Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/130325?page=36>.
- Clavijo Camilo (2021). Presupuesto de una empresa: qué es y cómo hacerlo (con ejemplo). *Blog Hubspot*. <https://blog.hubspot.es/sales/presupuesto-de-empresa>
- Código de Ética para la Investigación-Uladech Católica (2021). CÓDIGO DE ÉTICA PARA LA INVESTIGACIÓN VERSIÓN 004
<https://web2020.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2020/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v004.pdf>
- Código de Ética para la Investigación-Uladech Católica (2023). REGLAMENTO DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA EN LA INVESTIGACIÓN VERSIÓN 001.
<https://www.uladech.edu.pe/la-universidad/transparencia/?search=integridad&lang=1&id=23&id=4>
- Conexión Esan (2016). El proceso de evaluación de proveedores.
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/el-proceso-de-evaluacion-de-proveedores>
- Conexión Esan (2020). Importancia de realizar un presupuesto para alcanzar objetivos.
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/importancia-de-realizar-un-presupuesto-para-alcanzar-objetivos>
- Delgado Andia, V. (2009). Las PYMES en el Perú y las innovaciones tecnológicas en el comercio (1995 - 2001). Santa Fe, Argentina, Argentina: El Cid Editor | apuntes.
Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/28223?page=4>
- Devlyn, A. J. (2022). Tipos de financiamiento para las PYMES. *Blog Tiendanube*.
<https://www.tiendanube.com/blog/mx/financiamiento-para-las-pymes/>

- Donald Lalangui, D. (2017). Población y Muestra de Tesis. *Blog Emprendimiento Contable Perú*. <https://www.emprendimientocontperu.com/poblacion-y-muestra-de-tesis/>
- El Peruano (2023). Reactivación rápida de las pymes. <https://www.elperuano.pe/noticia/201715-reactivacion-rapida-de-las-pymes>
- Enriquez Caro, R. (2014). Formulación de estados financieros proyectados. <https://taemperuconsulting.com/formulacion-estadosfinancieros/>
- Fernando Alonso (2020). Como Elegir Proveedores Eficientes. <http://www.sigmasasesores.com/?p=468>
- Gómez, Maldonado F. S. (2019). Análisis financiero y su influencia en la toma de decisiones del hotel punta del mar del cantón la libertad provincia de santa Elena, año 2017. <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/4690>
- Hamui Moises (2023). ¿Qué es un estudio de mercado? Ventajas, tipos y consejos. *Blog MHA* <https://mhaconsulting.mx/blogs/blog-mha/que-es-un-estudio-de-mercado-ventajas-tipos-y-consejos>
- Infoautónomos (2022). Cómo hacer un estudio de mercado. <https://www.infoautonomos.com/estudio-de-mercado/breve-guia-para-estudio-de-mercado/>
- López Cabia, D. (2020). Fuente de financiación. <https://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>
- Lopez Deza, A. C. (2022). Caracterización de la toma de decisiones como factor relevante para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes y de servicio móvil de comidas en Miraflores Bajo, Chimbote, 2019. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/28119>
- Luque Yanque, Y. (2021). Incidencia de financiamiento para la toma de decisiones gerenciales en las MYPES del sector servicio: caso transporte unidos tours choquehuanca sociedad comercial de responsabilidad limitada, Azángaro - Puno 2019. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/21023>
- Manrique, A. (2021). Investigación de mercados, beneficios y ventajas. *Blog Testa Marketing*. <https://testamarketing.com/blog/articulos/investigacion-de-mercados-beneficios-y-ventajas>
- Martins, J. (2022). Aprende a elaborar el plan operativo para tu empresa. <https://asana.com/es/resources/operational-planning>

- Martinez More, K. J. (2020). Caracterización del financiamiento externo de las micro y pequeñas empresas ferreteras en el Perú. caso: la casa del constructor Piurano de milagros del Socorro Velásquez Uribe, Tacala-Castilla, Piura, 2017.
<https://hdl.handle.net/20.500.13032/18313>
- Mastercard (2023) Los retos de las PYMES este 2023.
<https://www.bloomberglinea.com/2023/03/24/los-retos-de-las-pymes-este-2023/>
- Navarrete De la Torre, M. N. (2019). Planificación presupuestaria para la correcta toma de decisiones en la empresa PAULI & STEFI.
<https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2935/1/77101.pdf>
- Novicap (2019). 5 fuentes de financiación para PYMES. <https://novicap.com/guia-financiera/5-fuentes-financiacion-para-pymes/>
- Nuño, P. (2023). Contabilidad de gestión. <https://emprendepyme.net/contabilidad-de-gestion.html>
- Palomino Gonzáles, S. P. (2014). La contabilidad de gestión como una herramienta útil al servicio de la gerencia en las pequeñas y medianas empresas del distrito de buenaventura.
<https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/10693/CB-0513208.pdf?sequence=1>
- Paredes Burgos, J. A. (2021). Caracterización de los estados financieros de las empresas privadas del sector servicios del Perú: Caso empresa de servicios y vigilancia integral S.A.C. Trujillo, 2018. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/22356>
- Peiro Ucha, A. (2020). Visión de una empresa.
<https://economipedia.com/definiciones/vision-de-una-empresa.html>
- Pérez, S. D. (2021). La importancia de contar con un software de Gestión Empresarial. *Blog intelequia*. <https://intelequia.com/blog/post/la-importancia-de-contar-con-un-software-de-gesti%C3%B3n-empresarial>
- Polanco, Y. J. Santos, P. y Cruz, G. A. D. L. (2020). Análisis financiero para la toma de decisiones. Santiago de los Caballeros, Universidad Abierta para Adultos (UAPA). Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/175882?page=25>.
- Puentes, T. (2021). Financiamiento interno: descubre cómo financiar tu empresa con recursos propios. <https://www.crehana.com/blog/negocios/financiamiento-interno/>
- Pumarica Maguiña, M. A. (2021). Planeamiento estratégico como factor relevante en la gestión de calidad y propuesta de mejora en las micro y pequeñas empresas del

- sector servicios, rubro restaurantes en el distrito Huallanca, provincia de Huaylas, Ancash 2019. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/22039>
- Pursell, S. (2022). Qué es un estudio de mercado, cómo hacerlo y ejemplos. *Blog Hubspot*. <https://blog.hubspot.es/marketing/estudio-de-mercado>
- Quiroa, M. (2021). Análisis de proveedores. <https://economipedia.com/definiciones/analisis-de-proveedores.html>
- Ramirez Urbano, C. D. P. (2022). Caracterización del financiamiento de la micro empresa del sector servicio de seguridad privada Armepa S.A.C.– Huaraz, 2020. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/25676>
- Ranstad (2022). La toma de decisiones en la empresa. <https://www.randstad.es/tendencias360/el-proceso-de-toma-de-decisiones/>
- Red Autónomos (2020). El presupuesto de inversión. <https://redautonomos.es/gestion-financiera/presupuesto-inversion>
- Rodríguez Santana, G. D. (2011). Diseño de modelo de gestión para PYMES. 1. Envigado, D - Institución Universitaria de Envigado. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/226539?page=10>
- Ruano Plaza, C. L. (2022). En su tesis titulada: Gestión financiera y toma de decisiones en el sector hotelero, año 2020. <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/7177>
- Rus Arias, E. (2021). Investigación Descriptiva. <https://economipedia.com/definiciones/investigacion-descriptiva.html>
- Sánchez Galán, J. (2019). Contabilidad de gestión. <https://economipedia.com/definiciones/contabilidad-de-gestion.html>
- Sanchez Galán, J. & Westreicher G. (2020). Capital de Trabajo. <https://economipedia.com/definiciones/capital-de-trabajo.html>
- Sánchez Párraga, A. V. & Zambrano Intriago, M. M. (2023). Implementación de la gestión contable en el crecimiento empresarial. <http://editorialibkn.com/index.php/Yachasun/article/view/330>
- Santaella, J. (2022). Qué tipos de inversión financiera existen y cuáles son sus características. <https://economia3.com/tipos-de-inversion-financiera/>
- Santos, D. (2023). Plan Operativo Anual: instrucciones para crear tu POA (con ejemplos). *Blog hubspot*. <https://blog.hubspot.es/marketing/plan-operativo-anual>
- Terreros, D. (2023). 25 software gratis para pequeñas empresas en 2023. *Blog Hubspot*. <https://blog.hubspot.es/marketing/software-gratis-pymes>

- Toratto Huaman, G. (2023). Caracterización del financiamiento de la pequeña empresa "Hostal California S.R.L." - Huánuco y propuesta de mejora, 2022. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/31948>
- Torres, D. (2023). Qué es el plan estratégico de una empresa, cómo crearlo y ejemplos. *Blog Hubspot*. <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-plan-estrategico-empresa#:~:text=El%20plan%20estrat%C3%A9gico%20de%20una%20empresa%20es%20un%20documento%20que,corto%2C%20mediano%20y%20largo%20plazo>
- Torres Saenz, A. M. (2022). Caracterización del financiamiento del estudio contable Lex-Cont S.A.C. Huaraz, 2021. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/28630>
- Torres, Y. (2022). El presupuesto, plan de ingresos y gastos que ayudará a que mejores tus finanzas. <https://www.economista.com.mx/finanzaspersonales/El-presupuesto-plan-de-ingresos-y-gastos-que-ayudara-a-que-mejores-tus-finanzas-20220515-0043.html>
- Uyaguari Pacheco, J. H. & Sagbay Sagbay, J. M (2023). La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones financieras. Un enfoque desde la economía popular y solidaria en Cuenca. <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/41837>
- Vilca Huayta, L. N. (2023). Factores que limitan el acceso al financiamiento y rentabilidad de la microempresa "Comercializadora y Servicios Manolo E.I.R.L." - Huaraz, 2022. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/31425>
- Zumba, M., Jácome, J. & Bermúdez, C. (2023). MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA Y TOMA DE DECISIONES EN LAS MEDIANAS EMPRESAS, ANÁLISIS DE ESTUDIOS PREVIOS. <https://doi.org/10.46677/compendium.v10i1.1176>

Anexos

Anexo 01. Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA:

Propuesta para Mejorar la Planificación de Ingresos y Gastos en la Contabilidad de Gestión de las pequeñas empresas del Perú, Sector Servicios
Caso: “MEGAHOME” E.I.R.L. Yungay – 2023.

TITULO	PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
PROPUESTA PARA MEJORAR LA PLANIFICACIÓN DE INGRESOS Y GASTOS EN LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR SERVICIOS CASO: “MEGAHOME” E.I.R.L. YUNGAY – 2023	¿Cuáles son las propuestas para mejorar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú, sector servicios Caso: “MEGAHOME” E.I.R.L. YUNGAY -2023?	<p>Objetivo General</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir la propuesta para mejorar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú, sector servicios Caso: “MEGAHOME” E.I.R.L. YUNGAY -2023. <p>Objetivos específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar y explicar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú. • Describir la gestión de los ingresos y gastos en la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L. • Realizar una propuesta de mejora sobre la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión en la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L 	No corresponde por tratarse de un estudio descriptivo simple y de caso.	<p>Tipo de investigación Cualitativo Nivel de investigación Descriptivo simple Diseño de investigación No experimental Población Representada por las pequeñas empresas del Perú. Muestra Representante legal, el gerente general de la pequeña empresa “MEGAHOME” E.I.R.L. Yungay – 2023.</p>

Fuente: Elaboración propia



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERIA
PROGRAMA DE CONTABILIDAD

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado "Propuesta para Mejorar la Planificación de Ingresos y Gastos en la Contabilidad de Gestión de las pequeñas empresas del Perú, Sector Servicios Caso: "MEGAHOME" E.I.R.L. Yungay – 2023". La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación.

Dirigido a: Gerente General Eldi Diego Pérez Alegría

1. ¿Qué recursos propios o financiación propia para el desarrollo de su actividad económica identifica la empresa?
 - a) Utiliza el capital y a las reservas
 - b) Una autofinanciación
 - c) Aportaciones de los Socios
 - Todas las anteriores
2. ¿Qué tipo de fuente externa, tiene la empresa para el desarrollo de su actividad económica?
 - a) Los bancos
 - b) Línea de crédito
 - c) Aportación de inversores externo
 - Solo a y b
 - e) Todas las anteriores
3. ¿Qué importancia permite el presupuesto financiero?
 - a) Permite a la empresa conocer el capital
 - b) Ayuda a la toma de decisiones importantes
 - c) Ayuda a realizar una Inversión diferida
 - d) Apoya con realizar una Inversión fija
 - Sólo ay b
 - f) Sólo d y c

4. ¿Qué tipo de inversión ejecuta la empresa?
- a) Inversión fija
 - b) Inversión diferida
 - c) Capital de trabajo
 - d) Sólo a y b
 - Todas las anteriores
5. ¿Se tiene en cuenta una adecuada planificación de ingresos y gastos, para el desarrollo de la empresa?
- a) Si
 - No
6. ¿Cuál es el plazo sobre visión que tiene la entidad, para lograr sus objetivos trazados?
- a) Corto plazo
 - b) Mediano Plazo
 - Largo plazo
7. ¿Posee la empresa un plan de acción adecuado, para su debida ejecución?
- Si
 - b) No
8. ¿Qué tan frecuente se realiza una evaluación, sobre la competencia, en el rubro que comprende la entidad?
- a) Siempre
 - b) En ocasiones
 - Nunca
9. ¿Realiza una búsqueda adecuada, para encontrar un proveedor adecuado para la adquisición de los productos que se requiere en la entidad?
- a) Si
 - No
10. ¿Qué tanto considera la instalación de un software avanzado, que ayude a facilitar trabajos, como sus movimientos, sus ingresos y gastos que posee la entidad?
- Probable
 - b) Poco probable
 - c) Nunca


Eldi Diego Perez Alegria
GERENTE GENERAL
MEGAHOME E.I.R.L.
RUC: 20533786252

Fichas bibliográficas

<p>Autor: Uyaguari Pacheco, J. H. & Sagbay Sagbay, J. M Título: La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones financieras. Año: 2023</p>	<p>Ciudad, País: Cuenca, Ecuador.</p>
<p>Tema: La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones financieras. Un enfoque desde la economía popular y solidaria en Cuenca. Menciona que la educación financiera hace referencia al desarrollo de actitudes, habilidades y conductas que permiten tomar mejores decisiones respecto al uso de productos y servicios financieros; por tal motivo, varias organizaciones e investigadores han mostrado interés en identificar el índice del impacto de este tipo de educación a través de la implementación de metodologías, que fue descriptivo y cuyos resultados han generado preocupación por el bajo nivel encontrado principalmente en Latinoamérica, en comparación con países desarrollados. Es así que el objetivo pretende analizar la importancia de la educación financiera para la toma de decisiones financieras relacionadas con inversión, ahorro y endeudamiento. Adicionalmente, se quiere determinar si las decisiones financieras tomadas por las personas acatan a los factores conductuales procedentes de diferentes contextos convenientes con los sesgos conductuales de indecisión, peligro y emociones. Para cumplir con lo mencionado, se efectuó el cuestionario de la OCDE apropiado para lograr la búsqueda suficiente. Es así que el análisis de los resultados incluye: a) análisis estadístico descriptivo y el uso de las tablas de contingencia; y b) test no-paramétrico de Mann-Whitney. En conclusión, Los datos recopilados muestran que una mayor educación financiera aumenta la confianza en la toma de decisiones financieras, asegura la prosperidad económica a corto y largo plazo y permite la creación de riqueza y seguridad financiera. El estudio se realizó a los miembros del sector cooperativo de la economía social solidaria de la provincia de Cuenca, que concentra al menos el 30% de las transferencias del sistema financiero público ecuatoriano.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica Uyaguari Pacheco, J. H. & Sagbay Sagbay, J. M (2023). La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones financieras. Un enfoque desde la economía popular y solidaria en Cuenca. http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/41837</p>	<p><i>Ficha N°1</i></p>
<p>Autor: Gómez Maldonado, Freddy Steeven Título: Análisis financiero y su influencia en la toma de decisiones del hotel punta del mar del cantón la libertad provincia de santa Elena, año 2017. Año: 2019</p>	<p>Ciudad, País: Santa Elena</p>
<p>Tema: Análisis financiero y su influencia en la toma de decisiones del hotel punta del mar del cantón la libertad provincia de santa Elena, año 2017. Cuyo objetivo fue investigar los resultados expuestos por el análisis de los estados financieros que opera el Hotel Punta del Mar y así determinar su acontecimiento en la correcta toma de decisiones sobre acciones que genera centralmente de la entidad, la metodología fue descriptiva – correlacional y utilizando como herramientas el cuestionario y los documentos desarrollados. La investigación ha demostrado que los propietarios y gerentes de hoteles utilizan estos resultados para tomar las mejores decisiones que ayudan a hacer crecer su personal en general, desarrollar mejor sus actividades y generar mayores ganancias. En conclusión, las organizaciones deben utilizar sistemas que puedan filtrar las actividades realizadas, realizar las evaluaciones que se consideren relevantes y obtener información relevante para que no haya pérdida de información o malentendidos por datos erróneos. El crecimiento de Hotel Punta del Mar servirá al mercado objetivo donde quiere ser líder.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica Gómez, Maldonado F. S. (2019). Análisis financiero y su influencia en la toma de decisiones del hotel punta del mar del cantón la libertad provincia de santa Elena, año 2017. https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/4690</p>	<p><i>Ficha N°2</i></p>

<p>Autor: Navarrete De la Torre, M. N. Título: Planificación presupuestaria para la correcta toma de decisiones en la empresa PAULI & STEFI. Año: 2023</p>	<p>Ciudad, País: Ecuador</p>
<p>Tema: Planificación presupuestaria para la correcta toma de decisiones en la empresa PAULI & STEFI. Tiene como objetivo, diseñar un modelo de planificación presupuestaria para la correcta toma de decisiones en la empresa Pauli & Stefi. Es justo mostrar que la entidad, al ser unifamiliar, es dirigida de forma empírica, apoyándose en las preparaciones y prácticas de su gerente, quien es el encargado de tomar las decisiones organizadas, sin discurrir informes referidos al mercado. Es por esto que la exploración se la efectúa teniendo en cuenta la necesidad latente que ostenta Pauli & Stefi de contar con una propuesta para mejorar la planificación y control presupuestario, que le admita al gerente instituir una apreciación sobre entradas y salidas. La metodología de la investigación empleada es cuantitativa y cualitativa. La herramienta manejada es la encuesta al personal administrativo, consentida de diez interrogantes, esto consintió el análisis estadístico de los resultados de la observación de datos numéricos sobre el consumo de recursos y su interpretación. Por consiguiente la conclusión es que requiere implementar un modelo de planificación presupuestaria diseñado a través de fichas en Microsoft Excel y Microsoft Project. Esto le permite analizar correctamente su situación financiera y las variables del entorno de toma de decisiones futuras para ostentar y analizar informes existentes y confiables para evitar la volatilidad de las variables del entorno, para así contrarrestar los efectos de una mala planificación presupuestaria y lograr una asignación de recursos eficiente que conduzca a precios razonables.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica Navarrete De la Torre, M. N. (2019). Planificación presupuestaria para la correcta toma de decisiones en la empresa PAULI & STEFI. https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2935/1/77101.pdf</p>	<p>Ficha N°3</p>

<p>Autor: Altos Coronado, A. . Título: Propuesta de Mejora de la toma de decisiones para la gestión de la calidad de la micro y pequeña empresa del rubro telecomunicaciones caso: ITG SAT E.I.R.L del distrito de Larco Herrera, La Libertad, 2021. Año: 2023</p>	<p>Ciudad, País: La libertad</p>
<p>Tema: Propuesta de Mejora de la toma de decisiones para la gestión de la calidad de la micro y pequeña empresa del rubro telecomunicaciones caso: ITG SAT E.I.R.L del distrito de Larco Herrera, La Libertad, 2021. Tuvo como objetivo general instaurar una propuesta de mejora de la toma de decisiones para la gestión de la calidad de la micro y pequeña empresa del rubro telecomunicaciones caso: ITG Sat E.I.R.L del distrito de Larco Herrera, La Libertad, 2021. La metodología fue de diseño no experimental-transversal-descriptivo-de propuesta. Se tomó una población y muestra de 17 empleados y dueños de empresas, y la metodología de investigación utilizó un cuestionario constituido de 18 ítems. Como resultado, se obtuvo los consiguientes resultados: El 100% cree que el trabajo en equipo y la responsabilidad de los empleados permiten una toma de decisiones eficaz. El 52,94% dice que sus superiores alientan a sus subordinados a mejorar. El 52,94% dijo establecer metas para lograr la calidad. El 100% dijo verificar constantemente el cumplimiento de las exigencias de calidad. En conclusión, al proponer planes para mejorar la toma de decisiones de control de calidad en ITG Sat E.I.R.L., la toma de decisiones debe mejorarse a través del compromiso de los empleados, ya que es significativo que el trabajador tenga el motivo para que contribuya opiniones a las decisiones organizacionales y mejorar los contextos existentes de la empresa.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica Altos Coronado, A. (2023). Propuesta de mejora de la toma de decisiones para la gestión de la calidad de la micro y pequeña empresa del rubro Telecomunicaciones. Caso: ITG SAT E.I.R.L del distrito de Larco Herrera, La Libertad, 2021. https://hdl.handle.net/20.500.13032/32112</p>	<p>Ficha N°4</p>

<p>Autor: Alvarado Hidalgo, C. A. . Título: Gestión de calidad bajo el enfoque del planeamiento estratégico en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería en el distrito de Chimbote de la provincia del Santa, año 2018. Año: 2021</p>	<p>Ciudad, País: Chimbote</p>
<p>Tema: Gestión de calidad bajo el enfoque del planeamiento estratégico en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería en el distrito de Chimbote de la provincia del Santa, año 2018.</p> <p>El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar las características de la gestión de calidad bajo el enfoque del planeamiento estratégico de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería en el distrito de Chimbote de la Provincia del Santa, año 2018. De esta manera, el diseño que presenta el trabajo fue experimental – transversal – descriptivo, Se encuestó a 47 micro y pequeñas empresas mediante un cuestionario de 23 ítems. Como resultado, el 76,60% respondió "sí" que conoce el término "plan estratégico". El 55,30% dice que el principio de la calidad es el valor. El 87,20% respondió que sí que cuentan con un plan estratégico. El 40,20% dijo que utiliza la planificación estratégica para describir las mejores partes de su negocio. El 95,70% dijo utilizar el DAFO como herramienta empresarial. En conclusión, la encuesta concluye que la mayoría de los microempresarios que entienden y aplican la planificación estratégica lo hacen para aumentar la rentabilidad de su negocio y brindar el mejor servicio posible a sus clientes. Esto es posible gracias a un análisis FODA que identifica las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de una empresa. A partir de estos resultados, la empresa sabe qué aspectos debe mejorar y cuáles debe potenciar. Asimismo, su objetivo es ganarse la atención y la confianza de sus clientes, por lo que consideran los valores como el principio fundamental de la calidad.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica Alvarado Hidalgo, C. A. (2021). Gestión de calidad bajo el enfoque del planeamiento estratégico en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería en el distrito de Chimbote de la provincia del Santa, año 2018. https://hdl.handle.net/20.500.13032/19612</p>	<p>Ficha N°5</p>

<p>Autor: Lopez Deza, A. C. Título: Caracterización de la toma de decisiones como factor relevante para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes y de servicio móvil de comidas en Miraflores Bajo, Chimbote, 2019 Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País: Chimbote</p>
<p>Tema: Caracterización de la toma de decisiones como factor relevante para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes y de servicio móvil de comidas en Miraflores Bajo, Chimbote, 2019.</p> <p>Tuvo como objetivo general: Determinar las características de la Toma de Decisiones como factor relevante para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes y de servicio móvil de comidas en Miraflores Bajo, Chimbote, 2019. Su metodología fue de diseño no experimental – transversal - descriptivo, utilizándose una muestra de 6 micro y pequeñas empresas, por lo que se les destinó un cuestionario formado por 28 preguntas, logrando los resultados siguientes: El 100% de representantes tienen entre 31 y 50 años. El 66,67% son mujeres. El 83,34% se graduó de la escuela secundaria. El 100% de los encuestados ocupa un cargo en la empresa "Propietaria". El 66,67% se encuentra en su 4to a 6to año con la empresa. El 100% tiene de 1 a 5 empleados. El 50% tiene poco conocimiento del término control de calidad. Al 100% de los empleados les cuesta aprender lentamente. 100% familiarizado con la última tecnología de marketing. El 83,34% tiene algún conocimiento del concepto de toma de decisiones. 100% si cree que el control de calidad asiste al beneficio empresarial. Se concluye que la mayoría de los representantes de las pymes cree que tomando buenas decisiones mejorará el control de calidad de su empresa.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica Lopez Deza, A. C. (2022). Caracterización de la toma de decisiones como factor relevante para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes y de servicio móvil de comidas en Miraflores Bajo, Chimbote, 2019. https://hdl.handle.net/20.500.13032/28119</p>	<p>Ficha N°6</p>

<p>Autor: Luque Yanque, Y. Título: Incidencia de financiamiento para la toma de decisiones gerenciales en las MYPES del sector servicio: caso transporte unidos tours choquehuanca sociedad comercial de responsabilidad limitada, Azángaro - Puno 2019. Año: 2021</p>	<p>Ciudad, País: Puno</p>
<p>Tema: Incidencia de financiamiento para la toma de decisiones gerenciales en las MYPES del sector servicio: caso transporte unidos tours choquehuanca sociedad comercial de responsabilidad limitada, Azángaro - Puno 2019.</p> <p>Tiene como objetivo general: Determinar la incidencia del financiamiento para la toma de decisiones gerenciales en las Mypes del sector servicio: Caso transporte Unidos Tours Choquehuanca E.I.R.L - Azángaro 2019. Metodología: La metodología de investigación es cualitativo, nivel de investigación descriptivo – bibliográfico - documental y de caso, diseño de investigación no experimental. Población: Es así que se consideró a los representantes y/o expertos de la empresa en estudio, para el provecho de búsqueda se reunieron las siguientes herramientas: Fichas bibliográficas, un cuestionario pertinente de 33 preguntas abiertas. Conclusión general: Las micro y pequeñas empresas suelen empezar con su propio capital. Debido a la alta competencia en el mercado, decidieron solicitar un préstamo para aumentar su ventaja competitiva y satisfacer a sus clientes para comprar vehículos nuevos. De esta forma, podrá mejorar la calidad del servicio y obtener buenos resultados con los créditos que se gane. Estos préstamos serán utilizados para las necesidades de la empresa en la compra de nuevos vehículos de transporte, mantenimiento y reparación de vehículos de transporte de pasajeros. Por lo tanto, los autores confirman que el financiamiento es un motor de mejora y crecimiento de la actividad en las micro y pequeñas empresas. De igual forma, los administradores corporativos deben contar con sistemas de información que aseguren una adecuada toma de decisiones. Por lo tanto, la toma de decisiones planificada ayuda a evitar riesgos dentro de la empresa. De esta manera, los gerentes buscan soluciones alternativas para resolver problemas al momento de tomar decisiones.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica Luque Yanque, Y. (2021). Incidencia de financiamiento para la toma de decisiones gerenciales en las MYPES del sector servicio: caso transporte unidos tours choquehuanca sociedad comercial de responsabilidad limitada, Azángaro - Puno 2019. https://hdl.handle.net/20.500.13032/21023</p>	<p>Ficha N°7</p>

<p>Autor: Toratto Huaman, G. Título: Caracterización del financiamiento de la pequeña empresa "Hostal California S.R.L." - Huánuco y propuesta de mejora, 2022. Año: 2023</p>	<p>Ciudad, País: Huánuco</p>
<p>Tema: Caracterización del financiamiento de la pequeña empresa "Hostal California S.R.L." - Huánuco y propuesta de mejora, 2022.</p> <p>Tuvo como objetivo general en Identificar y describir las características del financiamiento de la pequeña empresa "Hostal CALIFORNIA S.R.L." de Huánuco 2022; la metodología empleada en cuanto al tipo de investigación es cualitativo, nivel de investigación descriptivo y de diseño no experimental, bibliográfico y de caso; además, los instrumentos que se manejó para el recojo de información son las fichas bibliográficas y el cuestionario esencialmente cuando se entrevistó al representante de la entidad, siendo así los principales resultados: Para el Objetivo 1: Se identificaron como principales características de los representantes de empresas ser mayores de edad, del sexo masculino, casados con antecedentes de matrimonio y sin título universitario. Para el objetivo 2: La principal característica de la empresa es S.R.L., que presta servicios de alojamiento, camping y otros, inició sus actividades en 1999, cuenta con 4 empleados y está sujeta al régimen fiscal MYPE. Para el objetivo 3: Contar con fuentes de financiamiento tanto internas como externas, prestar a instituciones financieras bancarias y recibir crédito financiero del BBVA Continental a una tasa de interés de 2.5% mensual. El tipo de crédito financiero es crédito y el plazo de pago es a plazo. La mayoría de los préstamos a corto plazo son para capital de trabajo y mejoras de infraestructura. Finalmente se concluye que las características del financiamiento crean la obtención de utilidades.</p>	

<p>Referencia Bibliográfica Toratto Huaman, G. (2023). Caracterización del financiamiento de la pequeña empresa "Hostal California S.R.L." - Huánuco y propuesta de mejora, 2022. https://hdl.handle.net/20.500.13032/31948</p>	<p>Ficha N°8</p>
--	-------------------------

<p>Autor: Pumarica Maguiña, M. A.. Título: Planeamiento estratégico como factor relevante en la gestión de calidad y propuesta de mejora en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes en el distrito Huallanca, provincia de Huaylas, Ancash 2019. Año: 2021</p>	<p>Ciudad, País: Huallanca</p>
--	---------------------------------------

<p>Tema: Planeamiento estratégico como factor relevante en la gestión de calidad y propuesta de mejora en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes en el distrito Huallanca, provincia de Huaylas, Ancash 2019. Tuvo como objetivo general en Identificar y describir las características del financiamiento de la pequeña empresa "Hostal CALIFORNIA S.R.L." de Huánuco 2022; la metodología empleada en cuanto al tipo de investigación es cualitativo, nivel de investigación descriptivo y de diseño no experimental, bibliográfico y de caso; además, los instrumentos que se manejó para el recojo de información son las fichas bibliográficas y el cuestionario esencialmente cuando se entrevistó al representante de la entidad, siendo así los principales resultados: Para el Objetivo 1: Se identificaron como principales características de los representantes de empresas ser mayores de edad, del sexo masculino, casados con antecedentes de matrimonio y sin título universitario. Para el objetivo 2: La principal característica de la empresa es S.R.L., que presta servicios de alojamiento, camping y otros, inició sus actividades en 1999, cuenta con 4 empleados y está sujeta al régimen fiscal MYPE. Para el objetivo 3: Contar con fuentes de financiamiento tanto internas como externas, prestar a instituciones financieras bancarias y recibir crédito financiero del BBVA Continental a una tasa de interés de 2.5% mensual. El tipo de crédito financiero es crédito y el plazo de pago es a plazo. La mayoría de los préstamos a corto plazo son para capital de trabajo y mejoras de infraestructura. Finalmente se concluye que las características del financiamiento crean la obtención de utilidades.</p>	
--	--

<p>Referencia Bibliográfica Pumarica Maguiña, M. A. (2021). Planeamiento estratégico como factor relevante en la gestión de calidad y propuesta de mejora en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes en el distrito Huallanca, provincia de Huaylas, Ancash 2019. https://hdl.handle.net/20.500.13032/22039</p>	<p>Ficha N°9</p>
---	-------------------------

<p>Autor: Ramírez Urbano, C. D. P. .. Título: Caracterización del financiamiento de la micro empresa del sector servicio de seguridad privada Armepa S.A.C.– Huaraz, 2020. Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País: Huaraz</p>
---	------------------------------------

<p>Tema: Caracterización del financiamiento de la micro empresa del sector servicio de seguridad privada Armepa S.A.C.– Huaraz, 2020. La presente investigación cuyo planteamiento del problema fue ¿Cuáles son las características del financiamiento de la micro empresa del sector servicios de Seguridad Privada Armepa S.A.C.– Huaraz, 2020? tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento de la micro empresa del sector servicio de Seguridad Privada Armepa S.A.C.– Huaraz, 2020. La metodología fue de tipo descriptivo no experimental, bibliográfico, documentado y de caso; cuya población fue las MYPE del sector servicios del Perú y como muestra la empresa ARMEPA SAC de la Provincia de Huaraz, la técnica usada la encuesta y su instrumento el cuestionario. En cuanto al objetivo específico 01: Caracterización del financiamiento de la microempresa en el sector servicios, se obtuvo los siguientes resultados. La mayoría está tratando de acceder a fondos externos a través de instituciones financieras. Para el objetivo Específico 02: Mi banco me otorgó un préstamo a una tasa de interés del 18%, lo que me permitió seguir trabajando y aumentar mis ingresos. Para el objetivo específico 03: Perú Mypes y las empresas analizadas han coincidido en la mayoría de los factores de validación. Cuando los fondos recibidos se utilicen para aumento de capital o adquisición de activos. En conclusión, la empresa "Servicios de seguridad privada ARMEPA S.A.C." recibió un préstamo del banco a una tasa de interés</p>	
--	--

ligeramente superior, lo que incrementó su productividad y le permitió generar ingresos de manera más eficiente y efectiva.	
Referencia Bibliográfica Ramirez Urbano, C. D. P. (2022). Caracterización del financiamiento de la micro empresa del sector servicio de seguridad privada Armepa S.A.C.– Huaraz, 2020. https://hdl.handle.net/20.500.13032/25676	Ficha N°10

Autor: Torres Saenz, A. M. Título: Caracterización del financiamiento del estudio contable Lex-Cont S.A.C. Huaraz, 2021. del problema fue ¿Cuáles son las características del financiamiento de la micro empresa del sector servicios de Seguridad Privada Armepa S.A.C.– Huaraz, 2020? . Año: 2022	Ciudad, País: Huaraz
Tema: Caracterización del financiamiento del estudio contable Lex-Cont S.A.C. Huaraz, 2021. del problema fue ¿Cuáles son las características del financiamiento de la micro empresa del sector servicios de Seguridad Privada Armepa S.A.C.– Huaraz, 2020? El objetivo general fue: Determinar las características del financiamiento del estudio contable LEX-CONT S.A.C. - Huaraz, 2021. En cuanto a la metodología seguida, fue del diseño de la investigación descriptiva, transversal y no experimental; aplicándose la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario organizado; la población muestral estuvo estructurada por los 8 colaboradores del estudio contable. De acuerdo con los resultados obtenidos, el 75% de las empresas encuestadas solicitaron préstamos bancarios, confirmaron que tenían tasas de interés más bajas, pagaron a tiempo y publicitaron la empresa con capital propio, mientras que el 63% respondió prestando a amigos o familiares. El signo 25 indica que el proveedor está financiando el trato. Concluyendo así, que se utilizaron mecanismos de financiación tanto formales (préstamos bancarios) como informales (préstamos de amigos y familiares), especialmente para la financiación a corto plazo.	
Referencia Bibliográfica Torres Saenz, A. M. (2022). Caracterización del financiamiento del estudio contable Lex-Cont S.A.C. Huaraz, 2021. https://hdl.handle.net/20.500.13032/28630	Ficha N°11

Anexo 03. Validez del instrumento

Ficha de Identidad del Experto para proceso de validación	
Nombres y Apellidos: <u>Ana Edith Guzmán Mucching</u>	
Nº DNI/CE: <u>33340847</u>	Edad: <u>51</u>
Teléfono/celular: <u>955932444</u>	Email: <u>anagum@hotmail.com</u>
Título profesional: <u>Contador Público</u>	
Grado académico: Maestría <u>X</u>	Doctorado <u> </u>
Especialidad: <u>Magister en Gestión Pública</u>	
Institución que labora: <u>Municipalidad Provincial de Yungay</u>	
Identificación de la Tesis	
Título: <u>Propuesta para mejorar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú, sector servicios caso: "MEGAHOME" E.I.R.L. Yungay – 2023</u>	
Autor: <u>Meléndez Guzmán Maycol Javier</u>	
Programa académico: <u>Contabilidad</u>	
 _____ Firma	 Huella digital

CARTA DE PRESENTACIÓN

Magister / Doctor: Magister Ana Edith Guzmán Mucching

Presente.-

Tema: PROCESO DE VALIDACIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS

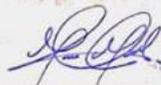
Ante todo saludarla cordialmente y agradecerle la comunicación con su persona para hacer de su conocimiento que yo: Meléndez Guzmán Maycol Javier estudiante / egresado del programa académico de CONTABILIDAD de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, debo realizar el proceso de validación de mi instrumento de recolección de información, motivo por el cual acudo a Ud. para su participación en el Juicio de Expertos.

Mi tesis se titula: Propuesta para mejorar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú, sector servicios caso: "MEGAHOME" E.I.R.L. Yungay – 2023 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

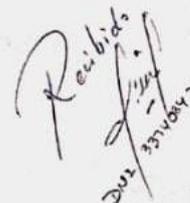
Agradezco anticipadamente su atención y participación, me despido de usted.

Atentamente,



Firma de estudiante

DNI: 70140577



FICHA DE VALIDACIÓN

TÍTULO: Propuesta para mejorar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú, sector servicios
caso: "MEGAHOME" E.I.R.L. Yungay - 2023

		Variable 1: Contabilidad de Gestión		Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
				Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	
		Dimensión 1: Fuentes de Financiamiento								
1	¿Qué recursos propios o financiación propia para el desarrollo de su actividad económica identifica la empresa?	X			X			X		
2	¿Qué tipo de fuente externa, tiene la empresa para el desarrollo de su actividad económica?	X			X			X		
		Dimensión 2: Estados Financieros proyectados								
1	¿Qué importancia permite el presupuesto financiero?	X						X		
2	¿Qué tipo de inversión ejecuta la empresa?	X				X		X		
		Dimensión 3: Plan estratégico								
1	¿Se tiene en cuenta una adecuada planificación de ingresos y gastos, para el desarrollo de la empresa?	X						X		
2	¿Cuál es el plazo sobre la visión que tiene la entidad, para lograr sus objetivos trazados?	X				X		X		
3	¿Posee la empresa un plan de acción adecuado, para su debida ejecución?	X				X		X		



Dimensión 4: Toma de decisiones										
1	¿Qué tan frecuente se realiza una evaluación de mercado, sobre la competencia, en el rubro que comprende la entidad?	X					X			
2	¿Realiza una búsqueda correcta, para encontrar un proveedor adecuado, para la adquisición de los productos que se requiere en la entidad?	X					X			
3	¿Qué tanto considera la instalación de un software avanzado, que ayude a facilitar trabajos, como sus movimientos, los ingresos y gastos que posee la entidad?	X					X			

Recomendaciones:

Opinión de experto: Aplicable (X) No aplicable ()

Nombres y Apellidos de experto: Magister Ana Edith Guzmán Mucching DNI: 33340847


 CPC. Edith Guzmán Mucching
 Matricula N° 06 - 1773



Anexo 04. Confiabilidad del instrumento

La confiabilidad del instrumento no se aplicó, ya que es un trabajo descriptivo y de caso. El instrumento fue un cuestionario, de las cuáles se aplicó al representante legal, que fue el gerente general de la pequeña empresa MEGAHOME E.I.R.L. puesto que los resultados han sido llanamente alcanzados a través de dicho instrumento, que fue presentado, según en el anexo que corresponde.

Anexo 05. 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 Meléndez Guzmán Maycol Javier, que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

La investigación denominada:

Propuesta para Mejorar la Planificación de Ingresos y Gastos en la Contabilidad de Gestión de las pequeñas empresas del Perú, Sector Servicios Caso: "MEGAHOME" E.I.R.L. Yungay – 2023

- La entrevista durará aproximadamente 20 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: maycolobo22@gmail.com o al número 918476742 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:	Ing. Perez Alegría Diego Eldi
Firma del participante:	 Eldi Diego Perez Alegría GERENTE GENERAL MEGAHOME E.I.R.L. RUC: 20533786252
Firma del investigador:	
Fecha:	19/06/2023



PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS

(Ciencias Sociales)

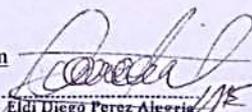
La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia. La presente investigación se titula Propuesta para Mejorar la Planificación de Ingresos y Gastos en la Contabilidad de Gestión de las pequeñas empresas del Perú, Sector Servicios Caso: "MEGAHOME" E.I.R.L. Yungay – 2023 y es dirigido por Meléndez Guzmán Maycol Javier, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. El propósito de la investigación es: Identificar y describir las propuestas para mejorar la planificación de ingresos y gastos en la contabilidad de gestión de las pequeñas empresas del Perú, sector servicios Caso: "MEGAHOME" E.I.R.L. Yungay -2023. Para ello, se le invita a participar en un cuestionario que le tomará 5 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente. Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de la Universidad. Si desea, también podrá escribir al correo maycollobo22@gmail.com para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Fecha: 19/06/2023

Nombre: Ing. Perez Alegria Diego Eldi

Correo electrónico: eldiego802@gmail.com

Firma del participante: _____


Eldi Diego Perez Alegria
GERENTE GENERAL
MEGAHOME E.I.R.L.
RUC: 20533786252

Firma del investigador (o encargado de recoger información): _____



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERIA
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Carta s/n° - 2023-ULADECH CATÓLICA

Sr.

Pérez Alegría Eldi Diego

Titular - Gerente general de la empresa "MEGAHOME" E.I.R.L.

Presente.-

De mi consideración:

Es un placer dirigirme a usted para expresar mi cordial saludo e informarle que soy egresado Meléndez Guzmán Maycol Javier, con código N° 1203122145, del programa de Contabilidad de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. El motivo de la presente tiene por finalidad, solicitar la aprobación para ejecutar de manera remota o virtual, el informe correspondiente sobre la tesis titulada "Propuesta para Mejorar la Planificación de Ingresos y Gastos en la Contabilidad de Gestión de las pequeñas empresas del Perú, Sector Servicios Caso: "MEGAHOME" E.I.R.L. Yungay – 2023." durante los meses de mayo a agosto del presente año.

Por este motivo, le agradeceré me brinde el acceso y las facilidades en su empresa, a fin de ejecutar satisfactoriamente mi investigación, la misma que redundará en beneficio para su empresa. En espera de su amable atención, quedo de usted.

Atentamente,

Meléndez Guzmán, Maycol Javier

DNI: 70140577

Eldi Diego Pérez Alegría
GERENTE GENERAL
MEGAHOME E.I.R.L.
RUC: 20533786252

“Año de la unidad, la paz y el desarrollo”

Yungay, 19 de Mayo del 2023

Carta N°004-2023/MEGAHOME

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Asunto : Carta de Aprobación

Referencia: Carta s/n° - 2023-ULADECH CATÓLICA

De mi consideración

Por medio del presente, le expreso mi saludo y al mismo tiempo en relación al documento de la referencia, comunico la aprobación del bachiller **MELÉNDEZ GUZMÁN MAYCOL JAVIER** con Código N° **1203122145** de la carrera profesional de contabilidad, para que desarrolle su investigación en la empresa **MEGAHOME E.I.R.L.** denominada con RUC N° **20533786252** con domicilio en **ARIAS GRASIANI Mz J lote 8**, que está debidamente representada por el **GERENTE GENERAL PEREZ ALEGRÍA ELDI DIEGO**, como responsable en la cooperación de brindar el apoyo necesario, para contribuir en la investigación y generar resultados prósperos y triunfantes para la empresa.

Sin otro, particular, es propicia la oportunidad para expresarle las muestras de mi especial consideración y estima.

Atentamente:



Eldi Diego Perez Alegria
GERENTE GENERAL
MEGAHOME E.I.R.L.
RUC: 20533786252

Anexo 07. Evidencias de ejecución

DECLARACIÓN JURADA

Yo, Meléndez Guzmán Maycol Javier, identificado(a) con DNI 70140577

Del Programa de Contabilidad, autor de la Tesis, titulada:

“Propuesta para Mejorar la Planificación de Ingresos y Gastos en la Contabilidad de Gestión de las pequeñas empresas del Perú, Sector Servicios Caso: “MEGAHOME” E.I.R.L. Yungay – 2023.”

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE,

El tema y contenido de tesis es original, siendo resultado de mi esfuerzo y trabajo personal, no ha sido copiado, no se han utilizado formulaciones, citas integrales ni ilustraciones diversas sacadas de otras tesis, sin mencionar de forma exacta y clara su origen, fuente o autor, tanto en el cuerpo o texto, gráficos o figuras, cuadros, tablas u otro contenido protegido por derechos de autor, que fueron señalados según correspondían, por sus ideas, teorías y/o conceptos.



Meléndez Guzmán Maycol Javier
D.N.I. 70140577



Eldi Diego Pérez-Alegría
GERENTE GENERAL
MEGAHOME E.I.R.L.
RUC: 20533786252



