



**UNIVERSIDAD NACIONAL
“JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ
CARRIÓN”**



**FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y FINANZAS

TESIS:

**LOS MODELOS DE EQUIVALENCIA GENERAL Y SU IMPACTO EN LAS
EMPRESAS PERUANAS PERIODO 2011-2016**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

PRESENTADO POR LA BACHILLER:

KELLY JACQUELINE GIRALDO GAITAN

ASESOR

ECON. WESSEL MARTIN CARRERA SALVADOR

HUACHO – PERÚ

2019

PRESENTADO POR LA BACHILLER:

KELLY JACQUELINE GIRALDO GAITAN

ASESOR

ECON. WESSEL MARTIN CARRERA SALVADOR

ASESOR DE TESIS

.....

ECON. WESSEL MARTIN CARRERA SALVADOR

JURADO EVALUADOR

.....
ECON. VICTOR RAUL LINGAN HERNANDEZ
PRESIDENTE

.....
MG. ECON. ELISEO OMAR MANDAMIENTO GRADOS
SECRETARIO

.....
ECON. VICTOR ELEAZAR ALVINO GUEMBES
VOCAL

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación lo dedico con mucho cariño a mis padres por ser los que día a día me alientan a seguir adelante, motivándome y apoyándome constantemente para no desistir en el camino.

Kelly

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial a mi asesor de tesis que me permitió concluir con este trabajo de investigación, por su paciencia y apoyo constante para poder entender cada detalle de esta tesis.

Así mismo también quiero agradecer a mis padres y a cada uno de los integrantes de mi familia por siempre alentarme a seguir adelante, apoyándome incondicionalmente y de manera decisiva en las diferentes etapas de mi vida.

INDICE

CONTRACARATULA	II
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
INDICE GENERAL	VII
INDICE DE TABLAS	IX
INDICE DE GRÁFICOS	X
RESUMEN	XI
ABSTRACT.....	XII
INTRODUCCIÓN	XIII

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Formulación del problema	4
1.2.1. Problema general	4
1.2.2. Problemas específicos	4
1.3. Objetivos de la investigación	4
1.3.1. Objetivo general.....	4
1.3.2. Objetivos específicos	4

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación	5
2.2. Bases teóricas	6
2.2.1. Planeamiento estratégico	6
2.2.2. Gestión empresarial	9
2.2.3. Empresas en el Perú	11
2.3. Definiciones conceptuales.....	13
2.4. Formulación de la hipótesis	17
2.4.1. Hipótesis general.....	17
2.4.2. Hipótesis específicas	17

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico.....	18
3.1.1. Tipo.....	18

3.1.2. Enfoque	18
3.2. Población y muestra	19
3.3. Operacionalización de variables e indicadores	20
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	20
3.4.1. Técnicas a emplear	20
3.4.2. Descripción de los instrumentos	21
3.5. Técnicas para el procesamiento de la información	22

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. Resultados obtenidos	23
---------------------------------	----

CAPITULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión	39
5.2. Conclusiones	39
5.3. Recomendaciones	40

CAPITULO VI

FUENTES DE INFORMACIÓN

6.1. Fuentes bibliográficas	42
-----------------------------------	----

ANEXOS

01. MATRIZ DE CONSISTENCIA	44
02. ENCUESTAS (Instrumentos para la toma de datos)	46
03. MICROEMPRESAS PERUANAS	50

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Edad	23
Tabla 2 Sexo	24
Tabla 3 Gestión gerencial	25
Tabla 4 Planificación empresarial.....	26
Tabla 5 Toma de decisiones empresariales.....	27
Tabla 6 Evaluación de resultados	28
Tabla 7 Nivel de liquidez.....	29
Tabla 8 Maximización de las utilidades.....	31
Tabla 9 Recursos propios.....	32
Tabla 10 Recursos provenientes de capital ajeno	34
Tabla 11 Desempeño de las obligaciones	35
Tabla 12 Ampliación de la infraestructura.....	37

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Edad	23
Gráfico 2 Sexo	24
Gráfico 3 Gestión gerencial	25
Gráfico 4 Planificación empresarial.....	26
Gráfico 5 Toma de decisiones empresariales.....	27
Gráfico 6 Evaluación de resultados	28
Gráfico 7 Nivel de liquidez.....	30
Gráfico 8 Maximización de las utilidades	31
Gráfico 9 Recursos propios.....	33
Gráfico 10 Recursos provenientes de capital ajeno	34
Gráfico 11 Desempeño de las obligaciones	36
Gráfico 12 Ampliación de la infraestructura	37

RESUMEN

Objetivo: El objetivo ha sido determinar que los Modelos de Equivalencia General influyan en las Empresas Peruanas en el periodo 2011-2016 **Método:** Este trabajo de investigación el método a utilizar es el descriptivo-explicativo ya que de alguna manera lo que se pretende es describir y explicar la influencia existente entre los Modelos de Equivalencia General y las empresas peruanas. **Resultados:** Se ha demostrado significativamente que los Modelos de Equivalencia General influye en las empresas peruanas por la misma razón que los estados financieros proporcionan información contable confiable, útil y relevante sobre la empresa en cuestión y que dicha información contiene indicadores que hacen posible conocer el nivel de liquidez, solidez, capacidad de endeudamiento de rentabilidad para que los líderes de las empresas lo utilicen de la mejor manera con una buena toma de decisiones que sean las oportunas y las correctas a fin de cumplir con las necesidades de las empresas. **Conclusión:** Los Modelos de Equivalencia General se ven influidos en la Gestión empresarial peruana ya que cuentan con la información financiera significativa que ayuda a las gerencias de las mismas a conocer la situación financiera, económica, patrimonial y la forma como se han generado los flujos de fondos de las diversas fuentes de financiamiento y cómo se han utilizado los recursos financieros.

PALABRAS CLAVES: Equivalencia General, Planeamiento estratégico, toma de decisiones

ABSTRACT

Objective: The objective has been determined that the Equivalence Models General influence in Peruvian Companies in the period 2011-2016 **Method:** This research work the method to be used is descriptive-explanatory since somehow what is intended is to describe and explain the influence between the Models of General Equivalence and Peruvian companies. **Results:** It has been determined that the Equivalence Models General influence in Peruvian companies for the same reason that the financial statements have reliable, useful and relevant information about the company in question and what information contains indicators that make it possible to know the level of liquidity, solidity, profitability borrowing capacity for business leaders use it in the best way with good decision making that are the opportunities and corrections in order to meet the needs of the companies. **Conclusion:** The General Equivalence Models are influenced in Peruvian Business Management as they have significant financial information that helps their management to know the financial, economic, patrimonial situation and the way in which the volumes of funds from the various sources of financing and how financial resources have been used.

KEY WORDS: General Equivalence, Strategic Planning, Decision Making

INTRODUCCIÓN

El punto de partida de cualquier proceso de planificación es la visión, ésta tiene que ver con el sueño de la compañía, lo que quiere lograr en el largo plazo, si no hay sueño no hay nada, y durante este proceso se desarrolla también la misión ósea lo que hace la empresa, a quién se dirige y sobre todo de cómo se diferencia de la competencia. Se definen también los valores que están relacionado con la forma de trabajar de la organización, a partir de ahí ya se puede planificar, se inicia con el análisis de la situación, esto es fundamental ya que es la base con el que se construye el plan, es que si no se conoce y se entiendo lo que afecta a la empresa, tanto lo que no se puede controlar como lo que sí se puede controlar, es muy difícil hacer un plan sustentable.

Se evalúan variables internas que son controlables como los recursos humanos, el portafolio, las finanzas o los sistemas entre otros. De lo que se controla resultará las fortalezas y debilidades que tan importantes serán posterior para la definición estratégica. Además, se analizan variables externas que afectan a la organización que no son controlables como la economía del país, la competencia, el mercado, el cliente, entre otras.

De dicha revisión resultará oportunidades o amenazas para la que posteriormente tendrá que prepararse las empresas. Con todo este trabajo se construye tanto el FODA de la empresa como el de la competencia. Todo esto se resume en un diagnóstico. Es que en un proceso de planificación es tan importante definir lo que se va hacer como lo que no se va hacer, esa labor comienza en esta etapa del proceso, del análisis previo se define lo que hay que aprovechar, o sea las principales oportunidades y fortalezas de las empresas y las principales debilidades de

la competencia y lo que se debe de solucionar; es decir, las principales amenazas y debilidades de las empresas y las fortalezas de la competencia.

De todas formas, en esta etapa, es importante es definir la ventaja competitiva sostenible en el tiempo, o sea aquello que hace o que hará diferente a la empresa. Esto es fundamental porque posteriormente al momento de definir las estrategias por lo menos algunas de ellas construirán dicha ventaja competitiva sostenible en el tiempo si no se tiene o la capitalizará si ya se cuenta con ella. Lo importante es que se define de que manera la empresa se diferencia o se diferenciará del resto.

En este momento la empresa estará preparada para tomar decisiones estratégicas, la primera tiene que ver con el público objetivo o el tipo de cliente con el que se dirige, es decir, con la segmentación. Se debe entender quién es qué aprecia o valora y porque la empresa está preparada para atenderlo diferente de la competencia.

La ventaja competitiva sostenible en el tiempo se convierte en un beneficio que diferencia a la empresa de la competencia. La empresa debe lograr que el mercado al que se dirige entienda por qué su oferta de valor es diferente y por lo tanto es mas rentable para el cliente hacer negocio con dicha empresa y no con sus competidores.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En estos días para que una empresa tenga éxito o no depende que tenga un buen plan estratégico que permita evaluar su situación en el corto y largo plazo y muchas veces estas empresas no cuentan con dicho plan o si es que lo tienen muchas veces está desactualizado y no será útil para los beneficios de la empresa.

Al no saber lo que es lo que quiere la empresa por carecer de dicho planeamiento estratégico, ocurre que no hay comunicación entre los que trabajan en dicha institución incluyendo los socios o gerentes. De esta forma los líderes de la empresa tomarán decisiones a ciegas afectando el rendimiento de la empresa tanto en el corto como el largo plazo.

Generalmente las empresas peruanas deberían tener en consideración tres aspectos básicos y fundamentales.

- Un plan estratégico
- El equipo en general tiene conocimiento hacia dónde va la empresa; es decir, saben cual es su objetivo de dicha institución y hacia dónde quieren llegar.
- La toma de decisiones de la empresa es rápida o lenta.

Si se tiene en consideración estos principios la empresa funcionará mucho mejor, ya que el plan estratégico es vital para la empresa y si los que trabajan en dicha institución saben a dónde quiere llegar la empresa pues ellos trabajarán acorde a los objetivos y será

mucho más eficiente. Todo ello permitirá que las empresas tomen mejores decisiones en el corto y largo plazo permitiendo a la empresa un crecimiento sostenido, de lo contrario las empresas no tendrán una visión clara de lo que quieren lograr.

Cuando una empresa no tiene claro un plan estratégico y financiero no sabrá cuánto dinero inyectar para sacar una nueva línea de producto y mucho menos tendrán sus clientes potenciales identificados. Pues un buen plan ayudará a tener en claro todos estos puntos además que ayudará también a saber quiénes son la competencia y como se mencionó anteriormente muchas empresas peruanas, especialmente las pequeñas y medianas empresas no cuentan con dicho plan estratégico por lo que muchas veces no duran mucho tiempo en el mercado.

Entender como funciona un buen plan estratégico, tomando mejores decisiones en el corto y largo plazo y evaluando constantemente los resultados de la empresa permitirá que haya un crecimiento potencial sostenido en el tiempo.

Muchas veces los pequeños empresarios piensan que cuanto mayor sea el capital mayor éxito tendrán, y esto no es así porque no tienen un FODA; es decir, no evalúan sus fortalezas, sus oportunidades, sus debilidades y sus amenazas tanto de ellos mismos como el de su competencia. No tienen conocimiento ni de como funcionan sus empresas y andan a ciegas. Esto genera una gran debilidad entre los que dirigen la empresa y los que trabajan en ellos.

Por ello es vital tener un plan estratégico o también llamado un plan de negocios que consiste paso a paso de cómo va a iniciar y funcionar la empresa desde comienzo a fin,

donde se evaluará el FODA, el capital inicial, el punto de equilibrio, se analizará la competencia, el nicho de mercado, el costo de producción y todo lo que necesita saber la empresa para que pueda perdurar en el tiempo.

Si no se cuenta con todo lo anterior y no existe comunicación, no habrá una buena gestión empresarial donde las empresas serán ineficientes. Lo ideal es que las empresas lleven un crecimiento sostenido, sólido, teniendo un gran beneficio para todo el equipo.

Contando con todo lo anterior la empresa podrá tener un crecimiento sostenido en el tiempo y si los líderes de estas empresas cuentan con un órgano de administración eficiente profesional donde garantice una adecuada actuación en el mundo de los negocios no solamente la empresa crecerá potencialmente, sino que tendrá éxito en el corto y largo plazo.

Por ello es fundamental que la empresa cuente con una buena planeación de negocios, especialmente si la empresa se está iniciando ya que ello permitirá tener una visión clara a dónde se quiere llegar, y si la empresa está en funcionamiento es indispensable también que cuente con este material ya que mejorará a toda la organización.

De todo lo dicho anteriormente se puede decir que el mayor problema que presentan las empresas peruanas está en no disponer de un modelo de equivalencia general donde intervenga todos los puntos antes mencionados, especialmente el plan de negocios que es vital para la empresa. Esto es una situación en la que muchos empresarios se ven en la dificultad de tomar buenas decisiones en el corto y largo plazo.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

- ¿De qué forma los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas en el periodo 2011-2016?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿De qué forma los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas respecto a la Planificación de sus actividades?
- ¿De qué manera los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas respecto a la Toma de decisiones?
- ¿De qué manera los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas en lo concerniente a su evaluación en los resultados?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

- Determinar que los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas en el periodo 2011-2016

1.3.2. Objetivos específicos

- Verificar de qué manera los Modelos de Equivalencia General influyen en las empresas peruanas en lo concerniente a la planificación de sus actividades
- Verificar de qué forma los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas respecto a la toma de decisiones
- Establecer la forma de qué manera los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas respecto a la evaluación de sus resultados.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Según (Quispe Apaza, 2013) en su tesis sobre gestión empresarial concluye que “de acuerdo a la teoría de la integración, la misma esta basado en principios de cooperación, solidaridad y complementariedad, por tanto, los países forman alianzas con el propósito de intentar atacar los obstáculos que impiden la verdadera integración” (p.156), todo ello nos lleva a pensar que las empresas deben basarse en una mutua cooperación interna para poder crecer, alcanzando los objetivos de la empresa.

Por otra parte, también tenemos a (Gonzales Luquillas, 2014) en su tesis sobre gestión empresarial y competitividad en las Mypes concluye que “la mayor parte de las empresas no cuentan con tecnología ni gestión empresarial, por ser ineficientes en tal sentido que dichas empresas no tienen una organización empresarial” (p.113), esto nos lleva a pensar a que la mayor parte de las empresas les falta innovar para crecer de manera sostenida y por muchos periodos.

También tenemos a (Reyes, 2012) en su investigación sobre la gestión empresarial y su desarrollo nos habla sobre que “ hay varios empresas donde deben tener en consideración que las empresas deben adaptarse de acuerdo a los factores dinámicos y complejos” (p.10), esto también nos hace pensar que una buena adaptación de los factores externos que se presenten puede afectar íntegramente a la empresa, por ello es de vital importancia como dice este autor la adaptación, parte fundamental y clave de toda organización.

Así mismo también (Barrios Gil, 2015) en su tesis de grado sobre la gestión empresarial en las pequeñas empresas nos dice que “las empresas se planifican de manera inadecuada, esto debido a que los entrevistados dicen realizar algún tipo de planificación y conocer varios tipos de planes, pero la planificación dicha por los entrevistados la realizan solo para las actividades a corto plazo” (p.109) por lo que podemos inferir que el planeamiento estratégico lo deben conocer todo el equipo empresarial para poder evaluar y poder cumplir con los objetivos en el corto y largo plazo. Y si a esto le sumamos a que le falta una muy buena estructura en su organización, los trabajadores no sabrán como realizar sus labores por falta de organización.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Planeamiento estratégico

Es aquel proceso mediante una serie de propósitos se puede determinar el buen funcionamiento de la empresa en el corto y largo plazo. Se empieza por la visión que tenga la empresa, a dónde quiere llegar, cómo ha visionado que puede llegar ser la empresa de aquí a unos cuantos años. Así mismo también debe establecerse cual es la misión, es decir, qué es lo que busca la empresa para lograr sus objetivos.

Estos objetivos deben ser claros y concisos para poder determinar cuáles serán las metas de la empresa, así por ejemplo el objetivo de una empresa educativa puede ser aperturar un mínimo de 8 cursos por año, lograr una utilidad operativa de S/ 24 000 el primer año. Como se puede observar anteriormente, los objetivos tienen que ser claros si es posible con números y estadísticas para un mejor análisis.

También se debe determinar el análisis FODA, es decir nuestras oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades. Por ejemplo, a continuación, se muestra el FODA para una empresa que quiere dedicarse a realizar algunos cursos sobre bolsa de valores:

<p><u>Oportunidades:</u></p> <p>O₁ No hay mucha competencia (sólo 3 claramente identificados)</p> <p>O₂ La mayoría desea saber sobre bolsa de valores.</p>	<p><u>Amenazas:</u></p> <p>A₁ La coyuntura internacional desanima a los potenciales clientes a invertir.</p>
<p><u>Fortalezas:</u></p> <p>F₁ El costo del curso es el más competitivo dentro del mercado.</p> <p>F₂ La enseñanza es A1.</p> <p>F₃ Se brinda un servicio personalizado.</p>	<p><u>Debilidades:</u></p> <p>D₁ No es una empresa formal</p> <p>D₂ No brinda un certificado que tenga un respaldo en el mercado laboral.</p>

En el cuadro anterior, se menciona detalladamente el análisis FODA, lo cual es indispensable que una empresa pueda identificar aquello ya que permitirá tener un mayor enfoque empresarial. Así mismo también es importante las estrategias FODA, que a continuación se mostrará con el ejemplo anterior:

<p><u>Oportunidades</u> vs <u>Amenazas</u></p> <p>O₁ – A₁: Se puede mostrar la idea de que en épocas de crisis son los mejores momentos para invertir, porque luego de una crisis es donde se obtiene las más altas rentabilidades.</p>
<p><u>Fortalezas vs Debilidades</u></p> <p>F₁ - D₁: Se puede remarcar que justamente la empresa por ser informal tiene el costo más barato del mercado (con IGV el costo debería subir en 18%)</p> <p>F₂ – D₂: Tener como mercado objetivo, a clientes interesados no en un certificado, sino que desean invertir, y para ello más que un cartón, lo que buscan es una buena enseñanza teórico –</p>

práctica y con un seguimiento posterior (que los guíen luego para la compra de sus primeras acciones)

En el plan estratégico también deben especificarse el análisis del sector, es decir, ver cuanto está creciendo el rubro a que se dedica nuestra empresa, ya que esto permitirá ampliar nuestros objetivos. Así mismo también se deben de analizar las competencias de nuestro alrededor, así como también cuales serán las estrategias para ingresar al mercado.

Por ejemplo, una estrategia para el ingreso al mercado sería los precios bajos hasta poder lograr posicionarse en el mercado y luego ir subiendo paulatinamente el precio manteniendo el liderazgo en precios dentro del sector.

También se debe desarrollar el Marketing MIX que consiste en los siguientes aspectos:

Producto:

Donde resalta el logo de la empresa y la calidad del producto en cuestión.

Precio:

Donde se especifica cuanto será el precio que se ofertará al mercado y que luego irá subiendo paulatinamente.

Plaza

Donde tiene que ver con los canales de ingresos, es decir, nuestro mercado objetivo

Promoción

Donde la empresa invierte en anuncios publicitarios.

Otro aspecto importante y que no debe faltar en el planeamiento estratégico es el plan financiero donde se especificarán los gastos y los costos del producto de la empresa, llegando a determinar cuánto será nuestra utilidad neta después de impuestos. Esto es indispensable ya que en ello se verá si vamos a ganar o a perder.

2.2.2. Gestión empresarial

La mayoría de las empresas terminan cerrando porque tienen una pésima gestión empresarial, esto se debe principalmente porque las decisiones que tomaron los líderes empresariales no fueron las correctas o fueron inapropiadas.

Se puede decir entonces que la gestión tiene que ver con la productividad de una empresa, es decir, buscar la manera o estrategia que lleve al éxito a la empresa, esto se hace tomando buenas decisiones partiendo como se dijo anteriormente con un planeamiento estratégico, o llamado también plan de negocios. Aunque existen también otros puntos que se deben de tomar en cuenta a la hora de hablar sobre gestión empresarial que a continuación se mostrará.

a) Planeamiento estratégico

Como se mencionó anteriormente, está relacionado con todos los puntos críticos que debe tener en cuenta una empresa, desde los objetivos hasta el plan financiero.

b) Estructura del negocio

Muchas veces hay personas dentro de una organización y no saben cuáles son sus labores, por lo que es indispensable que las personas que laboren dentro de

una empresa conozcan que responsabilidad tendrán dentro de cada área donde trabajen facilitando así una libre comunicación entre todos y poder cumplir con los objetivos de la empresa.

c) Contabilidad

Muchas veces no se estudia la parte financiera de la empresa, lo cual es indispensable para ver el manejo de los ingresos y egresos. Es necesario que los líderes de la empresa conozcan sobre contabilidad y puedan tomar decisiones correctas acorde a la situación financiera de la empresa. Así, por ejemplo, si le faltara más capital de trabajo, lo sabrá por medio de los estados financieros, y saber de esto ayudará a que las decisiones que tome sean las correctas.

d) Lista de comprobación

Es necesario saber si se está cumpliendo con las metas establecidas en el planeamiento estratégico y determinar en qué puntos falta mejorar para poder cumplirlo y llegar a la meta. Si no se están cumpliendo correctamente los objetivos de la empresa y no se corrige a tiempo y se toma una mala decisión habrá consecuencias negativas en la empresa, por ello es importante tener una lista de comprobación de qué metas se están cumpliendo acorde a las metas establecidas.

e) Comunicación

Si no existe una buena comunicación entre los trabajadores y los empleadores no habrá un buen clima organizacional, por ello es indispensable que la comunicación sea fluida y directa, solo así se podrá compartir los objetivos de la empresa para poder crecer juntos como familia.

2.2.3. Empresas en el Perú

Muchas veces las pequeñas empresas no logran incorporarse al mercado por lo que esta situación puede deberse a muchos factores externos. Un punto importante es que las microempresas por lo general no cuentan con salarios altos como se observa en cuadro siguiente:

	Ley MYPE DS N° 007-2008 TR		Ley N° 30056	
	VENTAS ANUALES	TRABAJADORES	Venta anuales	Trabajadores
Microempresa	hasta 150 UIT	1 A 10	hasta 150 UIT	No hay limites
Pequeña Empresa	hasta 1700 UIT	1 A 100	mas de 150 UIT y hasta 1700 UIT	No hay limites
Mediana Empresa			mas DE 1700 UIT y hasta 2300 UIT	No hay limites

Fuente: (Gonzales Luquillas, 2014)

Según Comex Perú mencionó que solo el 56,4% de exportaciones en el Perú corresponden a las microempresas y solo el 25,6% son pequeñas empresas y el 18% corresponden a las medianas empresas.

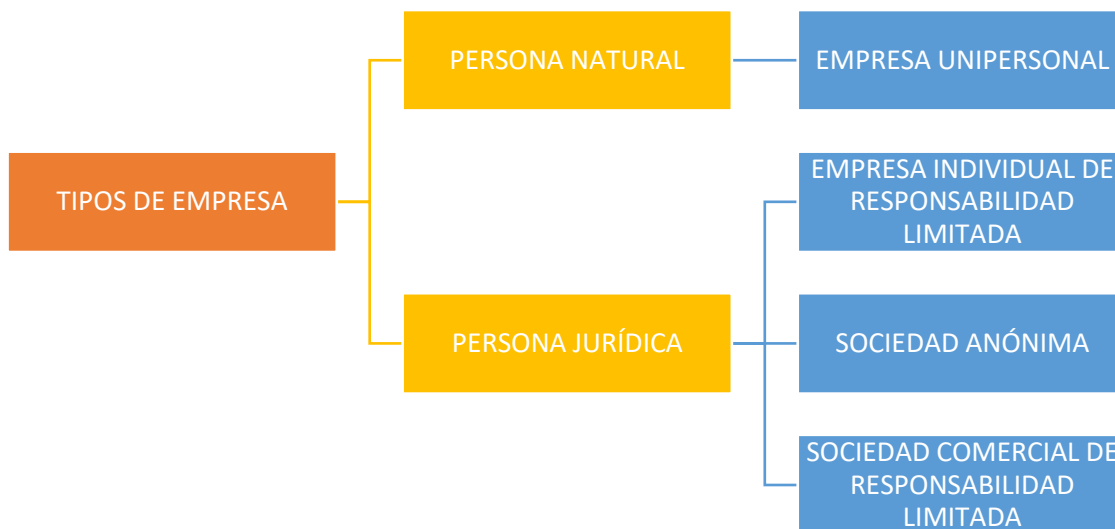
En el 2016 y 2017 las Medianas y pequeñas empresas han exportado especialmente el sector agropecuario, metalmecánico, el sector textil, entre otros.

Las Mypes constituyen algo muy importante dentro de la actividad económica, especialmente porque genera empleo, aunque muchas veces no cuentan con la capacitación necesaria que deben tener estas empresas ni contar con un plan estratégico.



Fuente: Gestión 2019

Los tipos de empresas que pueden existir se presentan a continuación:



2.3. Definiciones conceptuales

Equivalencia General

Se refiere a un producto que tiene el mismo valor comercial que otro producto mediante la cual se puede hacer un intercambio. Generalmente el oro puede ser visto como un equivalente general para las distintas operaciones comerciales que una persona pueda realizar.

Empresa comercial

Tiene que ver con todas las empresas que se dedican a la compra y venta de sus mercaderías, siendo éstas desde materias primas y/o productos acabados. Por consiguiente, es la mediadora entre los consumidores finales. Éstas tienen en común un fin lucrativo desde el punto de vista económico y financiero, de esta manera tanto productores como consumidores quedan satisfechos.

Microempresa

Como su mismo nombre lo dice, es micro, es decir, una empresa pequeña que no supera los 10 trabajadores, contándose el dueño también como un trabajador más y está considerado dentro de las Pymes ya que sus ingresos no son tan elevados como lo son las grandes empresas que tienen que pagar un impuesto mucho mayor.

Planificación estratégica

Tiene que ver con los diferentes enfoques que pueda tener una empresa, desde sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas tanto desde la empresa en cuestión como el de la competencia. Mejor dicho, es un informe detallado de cómo está la empresa actualmente y cómo estará en el futuro, esto debido a la planificación que se hace internamente la empresa.

Toma de decisiones

Tiene que ver con las decisiones que toma el empresario para dirigir la empresa, de ello depende el éxito o fracaso. Una buena decisión empresarial conlleva al éxito empresarial, por el contrario, una mala decisión puede llevar al fracaso de la empresa en el corto plazo, por ello es indispensable realizar un plan de acción que permita determinar cómo está marchando la empresa, y acorde a ello tomar buenas decisiones que permita un crecimiento sostenible en la empresa.

Evaluación empresarial

Es una forma de verificar cómo está marchando la empresa, puede que haya nuevos competidores, o que no se esté llegando como debe ser al consumidor final, mejor dicho una evaluación permite a que la empresa pueda subsistir en el tiempo ya que de ello se tendrá en cuenta para la toma de una buena decisión de los líderes empresariales, de ello depende el éxito o fracaso de la empresa.

Gestión empresarial

Es todo aquello que esté relacionado con la forma de dirigir una empresa, con sus políticas, reglas y estrategias que permitirán que la empresa en cuestión crezca de forma sostenida. De una buena gestión empresarial garantizará el éxito en la empresa tanto en el corto como en el largo plazo. Para ello es necesario un buen plan de contingencia que ayude a verificar la situación verídica de la empresa.

Gerencia

Tiene que ver con el puesto que ocupa la persona en la empresa y es el encargado de llevar continuamente el buen funcionamiento de la empresa, quien dirige y opera todas las cosas financieras y políticas dentro y fuera de la empresa. Una buena gerencia garantiza el éxito empresarial en el corto plazo.

Estado de Situación Financiera

Tiene que ver con el balance general de la empresa, es un documento contable donde está registrado los activos, pasivos y patrimonio de la empresa en cuestión. Se dice que los activos deben ser iguales a la suma de los pasivos y el patrimonio, habiendo igualado esta ecuación podremos decir que el Balance se ha cuadrado. Un buen estado de situación financiera ayuda a determinar cómo está funcionando la empresa, ya que todos los movimientos que ésta haga, quedarán registrados.

Estado de Resultados

Esto está relacionado con el estado de pérdidas y ganancias de la empresa, en ella se registra las ventas, el costo de ventas, las utilidades brutas, utilidad operativa y la utilidad neta. En ella se determina cuanto está generando la empresa de utilidades, ello es vital cuando la empresa en cuestión necesite hacer un proyecto de inversión para una nueva línea de productos o para la creación de la misma.

Sistema de control interno

Está relacionado con las políticas que toma la empresa internamente para mantener el clima empresarial estable entre los trabajadores, permitiendo un trabajo más eficiente y eficaz. Este control ayudará a que todos los que trabajen sepan lo que quiere lograr la

empresa para poder trabajar en ello, ya que, sabiendo los objetivos empresariales, habrá mayor confianza para que todos juntos trabajen por el mismo objetivo.

Ingreso

Es la ganancia que obtiene la empresa por la venta de los productos finales que venden a los consumidores finales. Estos ingresos luego pueden ser reinvertidos en la empresa para poder dar un mayor crecimiento que permita buenos resultados. Los ingresos forman parte de la ganancia de los empresarios y de los trabajadores que se esmeran por un salario mucho mejor.

Gasto

Tiene que ver con los gastos administrativos y gastos de ventas, como por ejemplo el alquiler del local, pago de internet, anuncios publicitarios entre otros. Todo ello forma parte del gasto y por lo general lo que se gasta ya no suele ser recuperado. Forma parte del estado de resultados.

Costo

Está relacionado con la compra de las materias primas, y por lo general todo costo suele ser recuperado después que el producto se transforme y se venda. Forma parte del estado de resultados. También lo podemos dividir en costo variable y costos fijos según sea su naturaleza.

Liquidez financiera

Está relacionado con dinero que pueda entrar a la empresa para la realización de nuevos proyectos, o la creación de una nueva línea de productos. La liquidez ayuda a solventar los gastos en el corto plazo si es que el capital de trabajo no es suficiente para solventar los

gastos. Una manera de obtener liquidez es por medio de los préstamos que otorgan las entidades financieras a cambio de un interés.

2.4. Formulación de la hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

- Los modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas en el periodo 2011-2016.

2.4.2. Hipótesis específicas

- Los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas peruanas respecto a la planificación de sus actividades
- Los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas peruanas respecto a la toma de decisiones
- Los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas peruanas respecto a su evaluación de los resultados.

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico

Este trabajo investigativo presenta 2 grandes variables, los modelos de equivalencia general que pertenecen a la variable exógena y las empresas peruanas que pertenecen a la variable endógena.

3.1.1. Tipo

Es investigación aplicada ya que este trabajo de investigación y el grado de influencia que ejerce sobre la Gestión Gerencial se caracteriza en el caso de las empresas comerciales por ser dinámica y eficiente.

3.1.2. Enfoque

Este trabajo de investigación el método a utilizar es el descriptivo-explicativo ya que de alguna manera lo que se pretende es describir y explicar la influencia existente entre los Modelos de Equivalencia General y las empresas peruanas.

De cierto modo, las variables exógenas, en este caso los modelos de equivalencia general (X_i) y la variable endógena que son las empresas peruanas (Y), se pretenderá relacionar ambas variables, en donde dichas empresas peruanas será el escenario donde se explicará dicha relación de X_i en Y , tal cual puede mostrarse en la sección de la operacionalización de variables

3.2. Población y muestra

Población

La población de este trabajo investigativo está dada por las empresas peruanas que aproximadamente son alrededor de 494 empresas.

Muestra

La muestra será obtenida gracias a la utilización de una fórmula estadística, que se calculará con las 494 empresas para reducir el número de empresas a encuestar y el nivel de confianza que se utilizará es del 95%.

$$n = \frac{NZ^2pq}{(N-1)E^2 + Z^2pq}$$

DATOS	
N	494
Z	1.96
E	0.05
P	0.5
Q	0.5

$$n = \frac{494(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(494-1)0.05^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = 216$$

Para que la muestra se ajuste, la fórmula que utilizaremos es la siguiente:

$$n = \frac{n'}{1 + n'/N}$$

$$n = \frac{216}{1 + 216/494}$$

$$n = 150$$

3.3. Operacionalización de variables e indicadores

VARIABLE	INDICADORES
Variable exógena Modelo de equivalencia general	Estado de Situación Financiera
	Estado de Resultados
	Liquidez
	Solidez
	Rentabilidad
Variable endógena Empresas peruanas	Plan estratégico
	Plan operativo
	Toma de decisiones
	Políticas
	Estratégicas
	Evaluación de resultados
	Plan financiero

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas a emplear

Las técnicas que se emplearán son las 150 encuestas que se realizarán a las diversas empresas peruanas el cual presenta alrededor de 10 preguntas de acuerdo con los indicadores que se presentan en nuestra operacionalización de variables por medio de la cual se explicará la influencia que tiene los modelos de equivalencia general en las empresas peruanas.

Después de haber hecho las encuestas a las diferentes empresas peruanas, se procederá a elaborar cuadros y gráficos estadísticos que nos ayuden a un claro

entendimiento de nuestro trabajo investigativo interpretando de forma correcta cada encuesta en particular. Los resultados de este procedimiento hacen posible entender mejor nuestras variables.

El análisis de esta investigación, después de realizada las encuestas hacen que nuestras variables tengan un mejor estudio en relación a los modelos de equivalencia general en las empresas peruanas.

3.4.2. Descripción de los instrumentos

Bibliográfico

Se utilizó varias fuentes de internet para recopilar información indispensable que ayudaron en este trabajo investigativo, el cual también se descargaron varias PDF's en relación con el tema a tratar.

Entrevistas

Se realizó varias entrevistas con los gerentes de las diferentes empresas en donde se llegaron a encuestar a más de 150 empresarios para un mejor entendimiento de esta investigación.

Encuestas

Fue la herramienta a utilizar para recopilar información necesaria en el presenta trabajo investigativo. La información fue sometido a una comprobación de hipótesis que ayudaron a la fiabilidad de dichas encuestas obteniendo así resultados más eficientes y eficaces.

3.5. Técnicas para el procesamiento de la información

El programa informático que se utilizó fue el IBM SPSS STADISTICS 25. Se procedió a calcular las diferentes tablas y gráficos lo cual ayudará a las interpretaciones y conclusiones de este trabajo investigativo.

Primero se procedió a ordenar y a clasificar los datos obtenidos de las encuestas, luego se pasó manualmente al programa informático SPSS 25 para su posterior obtención de gráficos y tablas tabulando así las diferentes gráficas.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. Resultados obtenidos

A continuación, se presentan los resultados derivado de las encuestas realizadas.

Tabla 1 Edad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	18 a 20	10	6,7	6,7	6,7
	21 a 23	116	77,3	77,3	84,0
	24 a 26	18	12,0	12,0	96,0
	27 a MAS	6	4,0	4,0	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

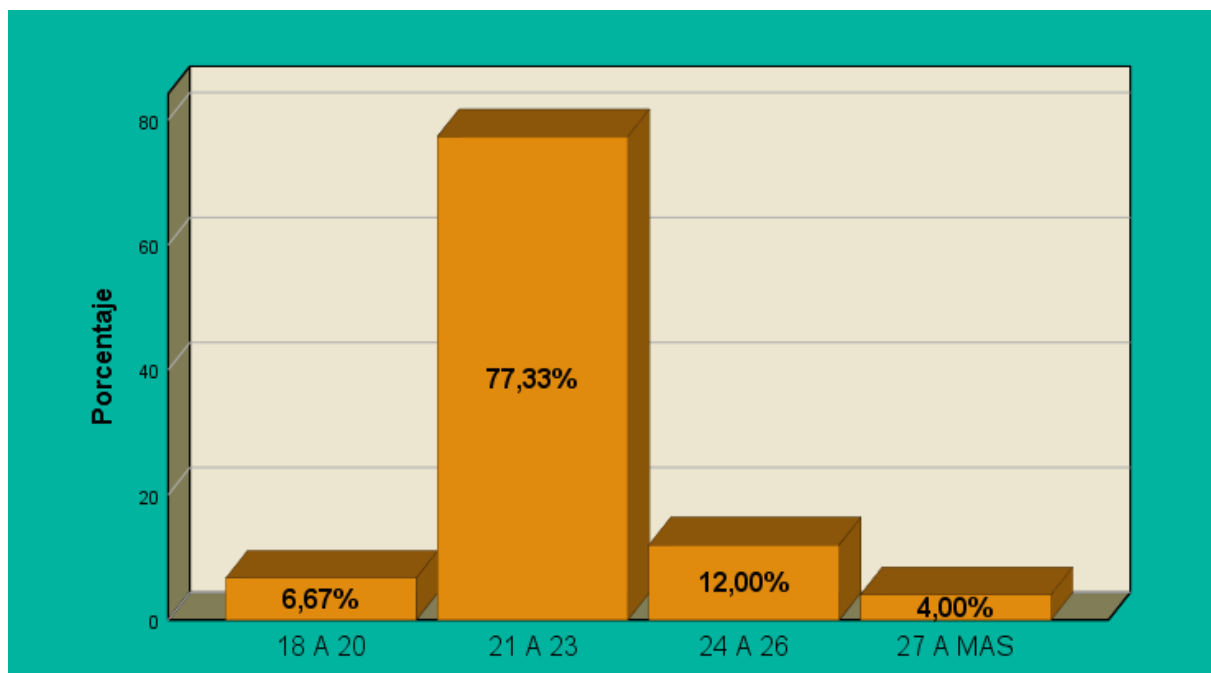


Gráfico 1 Edad

Del total de encuestados, la mayor parte corresponde entre 21 a 23 años los cuales representa el 77.33% y solo el 4% corresponde entre 27 años a más tal cual lo podemos observar en la tabla N°1. Con respecto a la variable sexo tenemos que el 44% corresponde a hombres y el 56% restante corresponde a las mujeres tal cual podemos apreciar mejor en el Gráfico N°2.

Tabla 2 Sexo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MASCULINO	66	44,0	44,0	44,0
	FEMENINO	84	56,0	56,0	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

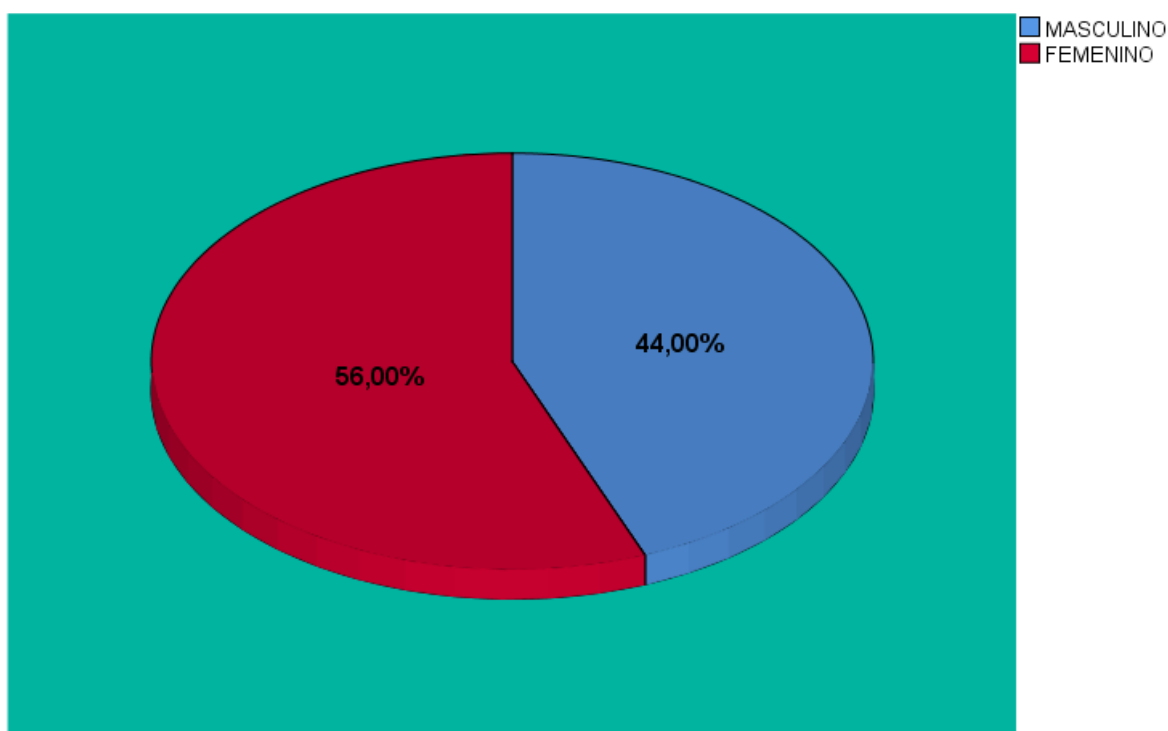


Gráfico 2 Sexo

Tabla 3 Gestión gerencial

¿Cree que los Modelos de Equivalencia General influya en la Gestión Gerencial de las Empresas peruanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	7	4,7	4,7	4,7
	En desacuerdo	28	18,7	18,7	23,3
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	46	30,7	30,7	54,0
	De acuerdo	61	40,7	40,7	94,7
	Totalmente de acuerdo	8	5,3	5,3	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

¿Cree que los Modelos de Equivalencia General influya en la Gestión Gerencial de las Empresas peruanas?

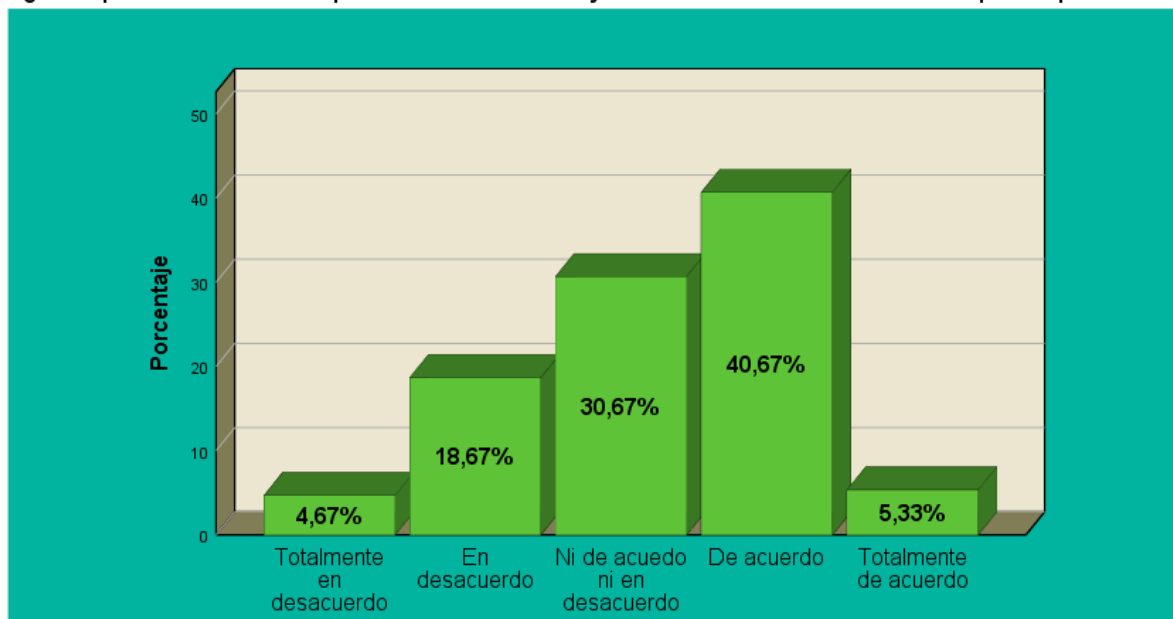


Gráfico 3 Gestión gerencial

Como podemos apreciar en los resultados con respecto a la gestión gerencial, el 40,67% cree que los Modelos de Equivalencia General sí influye en dicha gestión gerencial, de tal manera que se pueda obtener información que sea de utilidad y confiable en la parte financiera,

económica, patrimonial y las posibles estrategias que hayan utilizado la Gerencia para poder generar flujos de fondos positivos que sean fiables para la empresa.

Tabla 4 Planificación empresarial

¿Considera que los Modelos de Equivalencia General influya en la planificación de las actividades de las empresas peruanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	5	3,3	3,3	3,3
	En desacuerdo	13	8,7	8,7	12,0
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	51	34,0	34,0	46,0
	De acuerdo	73	48,7	48,7	94,7
	Totalmente de acuerdo	8	5,3	5,3	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

¿Considera que los Modelos de Equivalencia General influya en la planificación de las actividades de las empresas peruanas?

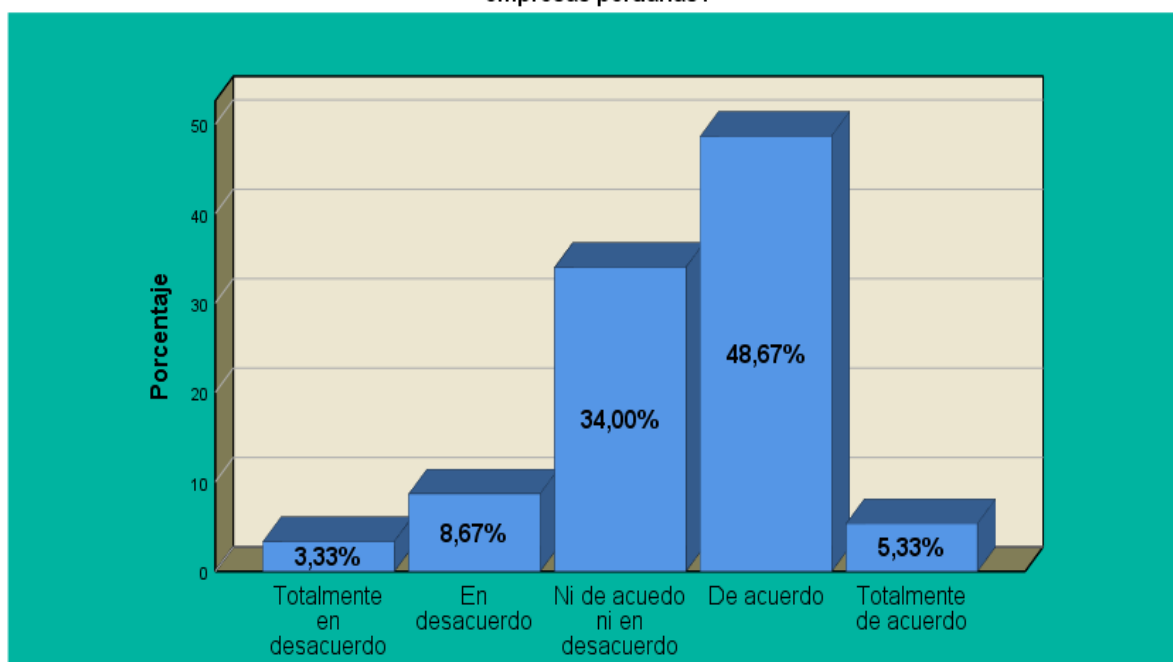


Gráfico 4 Planificación empresarial

Con respecto a la tabla N°4 observaremos a la planificación empresarial, donde el 48,67% de los encuestados considera que está de acuerdo con que el Modelo de Equilibrio General influye en la planificación de las empresas peruanas y solamente el 8,67% está en desacuerdo.

Tabla 5 Toma de decisiones empresariales

¿Con qué frecuencia considera usted que los Modelos de equivalencia General influye en la toma de decisiones en las empresas peruanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	13	8,7	8,7	8,7
	En desacuerdo	35	23,3	23,3	32,0
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	53	35,3	35,3	67,3
	De acuerdo	43	28,7	28,7	96,0
	Totalmente de acuerdo	6	4,0	4,0	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

¿Con qué frecuencia considera usted que los Modelos de equivalencia General influye en la toma de decisiones en las empresas peruanas?

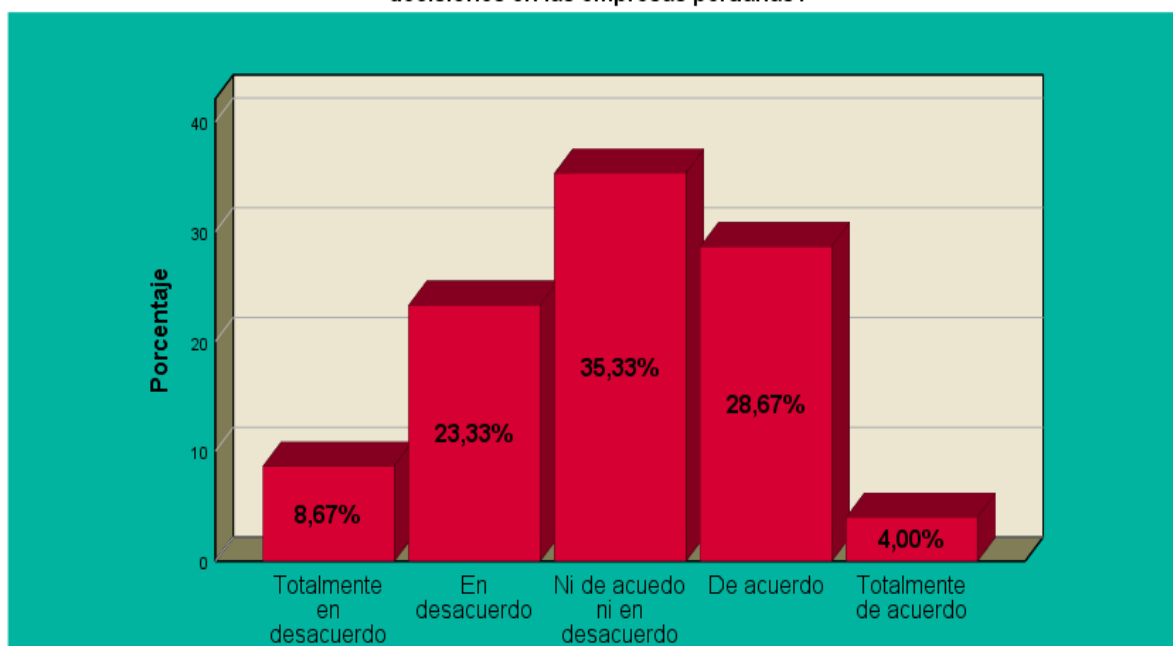


Gráfico 5 Toma de decisiones empresariales

En la tabla N°5 podemos observar que el 28.67% está de acuerdo con que el Modelo de Equivalencia General influye en la toma de decisiones en las empresas peruanas y el 35,33% no está ni acuerdo ni en desacuerdo con dicha teoría. Esto también lo vemos en la gráfica N°5.

Tabla 6 Evaluación de resultados

¿En qué medida considera usted que los Modelos de Equivalencia General influye en la evaluación de resultados en las empresas peruanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	8	5,3	5,3	5,3
	En desacuerdo	22	14,7	14,7	20,0
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	43	28,7	28,7	48,7
	De acuerdo	68	45,3	45,3	94,0
	Totalmente de acuerdo	9	6,0	6,0	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

¿En qué medida considera usted que los Modelos de Equivalencia General influye en la evaluación de resultados en las empresas peruanas?

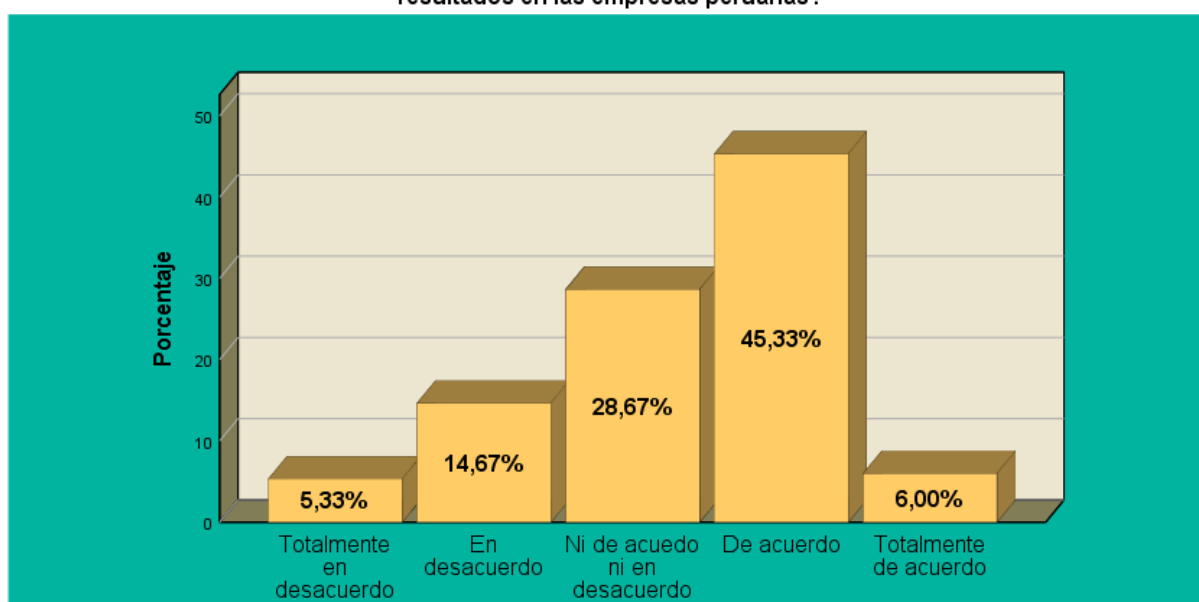


Gráfico 6 Evaluación de resultados

En cuanto a la tabla N°6 observamos que el 45,33% de los encuestados considera que el Modelo de Equivalencia General influye en la evaluación de los resultados en las empresas peruanas y solo el 5,33% está totalmente en desacuerdo, esto se puede apreciar también en el gráfico N°6, así mismo el 28,67% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo. Esto quiere decir que en las empresas proporcionan información referente a la situación económica que resulta de la interrelación los diferentes costos dando como respuesta los diferentes beneficios empresariales. La evaluación de los resultados permite medir la Gestión realizada por la Gerencia en un periodo dado, comparando el nivel de inversiones efectuadas frente a las utilidades obtenidas en el periodo dado.

Tabla 7 Nivel de liquidez

¿Considera usted que el conocimiento de la situación financiera que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en el nivel de liquidez para mantener los inventarios en las empresas peruanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	11	7,3	7,3	7,3
	En desacuerdo	13	8,7	8,7	16,0
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	57	38,0	38,0	54,0
	De acuerdo	61	40,7	40,7	94,7
	Totalmente de acuerdo	8	5,3	5,3	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

¿Considera usted que el conocimiento de la situación financiera que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en el nivel de liquidez para mantener los inventarios en las empresas peruanas?

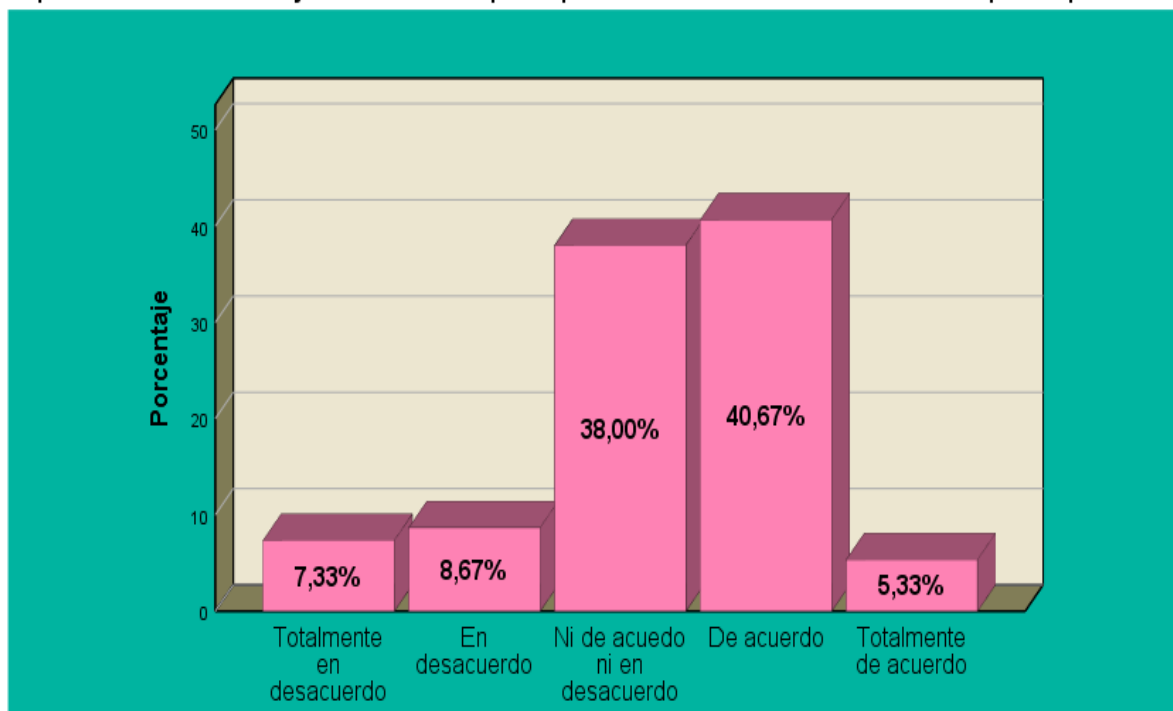


Gráfico 7 Nivel de liquidez

Con respecto al nivel de liquidez de la tabla N°7 observamos que el 40,67% de los encuestados considera que el Modelo de Equivalencia General influye en el nivel de liquidez en las empresas peruanas y solo el 8,67% está en desacuerdo. Esto es porque un nivel alto de liquidez indica que existe la seguridad y garantía de que se van a cumplir con las obligaciones y con la reposición oportuna en los inventarios.

Un nivel bajo de liquidez obligaría a la Gerencia a buscar fuentes de financiamiento a fin de tener el suficiente capital de trabajo para efectos de cumplir con las obligaciones y mantener los niveles de inventarios adecuados y óptimos para la empresa. Todo aquello lo podemos observar también en el gráfico N°7.

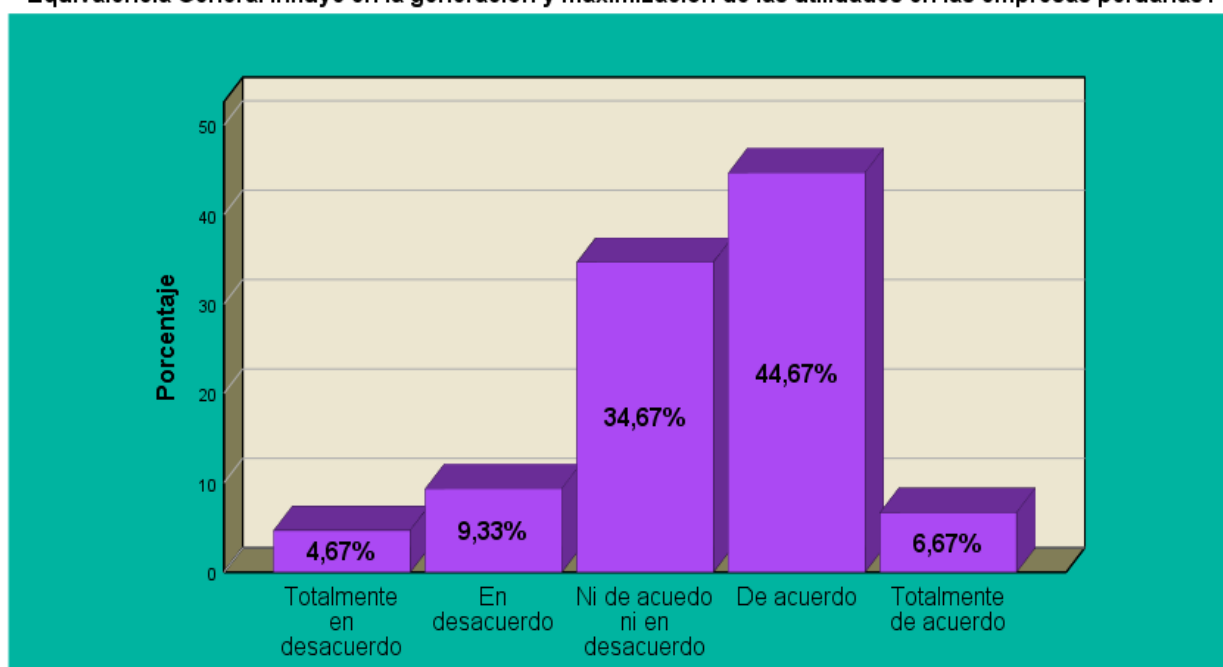
Tabla 8 Maximización de las utilidades

¿Considera usted que el conocimiento de la situación económica que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en la generación y maximización de las utilidades en las empresas peruanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	7	4,7	4,7	4,7
	En desacuerdo	14	9,3	9,3	14,0
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	52	34,7	34,7	48,7
	De acuerdo	67	44,7	44,7	93,3
	Totalmente de acuerdo	10	6,7	6,7	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

¿Considera usted que el conocimiento de la situación económica que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en la generación y maximización de las utilidades en las empresas peruanas?

**Gráfico 8 Maximización de las utilidades**

Como veremos en la tabla N°8 con respecto a la maximización de las utilidades, el 44,67% de los encuestados cree que los Modelos de Equivalencia General influye en la maximización y utilidades de la empresa y solo el 4,67% está totalmente en desacuerdo. Esto es muy importante porque van a demostrar la eficiencia de las actividades y operaciones desarrolladas con una clara orientación de haber incrementado los ingresos y racionalizado los costos y gastos con la intención de generar mayores niveles de utilidades a la empresa. Esto también lo vemos en la gráfica N°8

Tabla 9 Recursos propios

¿Con qué frecuencia considera usted que el conocimiento sobre la situación patrimonial que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en la necesidad de incrementar el capital con más recursos propios en las empresas peruanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	25	16,7	16,7	16,7
	En desacuerdo	36	24,0	24,0	40,7
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	44	29,3	29,3	70,0
	De acuerdo	41	27,3	27,3	97,3
	Totalmente de acuerdo	4	2,7	2,7	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

¿Con qué frecuencia considera usted que el conocimiento sobre la situación patrimonial que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en la necesidad de incrementar el capital con mas recursos propios en las empresas peruanas?

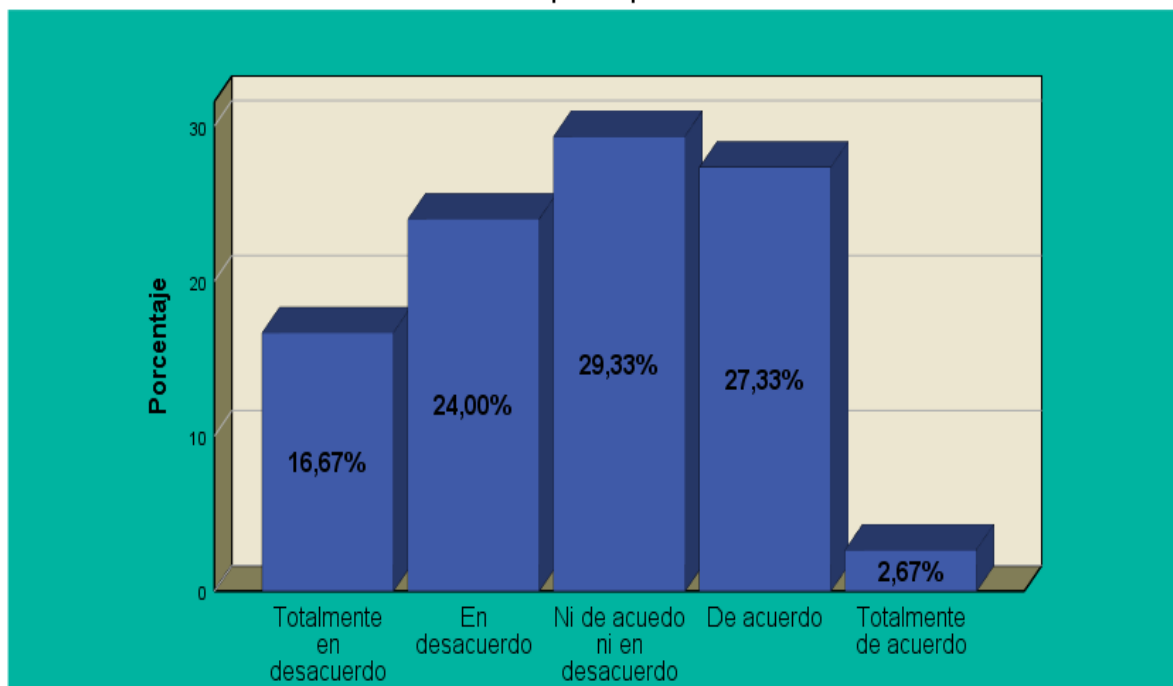


Gráfico 9 Recursos propios

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta, podemos observar en la tabla N°9 que el 27,33% de los encuestados, considera que el conocimiento sobre la situación en el patrimonio que proporciona los Modelos de Equivalencia General influye en la necesidad de incrementar el capital con más recursos propias en la empresa y solo el 16,67% está totalmente en desacuerdo con dicha opinión.

Cuando la Gestión de la Gerencia de una empresa comercial obtiene altos niveles de utilidades la gran mayoría de accionistas o propietarios prefiere capitalizar las mismas en vez de recibir dividendos, haciendo posible generar la confianza y seguridad de que mediante nuevas aportaciones se pueda incrementar el capital social para garantizar más adelante la búsqueda de capitales ajenos para financiar en algún momento las actividades de la empresa. Todo esto también lo podemos apreciar bien en el gráfico N°9.

Tabla 10 Recursos provenientes de capital ajeno

¿En qué medida considera usted que el conocimiento de los flujos de efectivo que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en la necesidad de contar con mayores recursos provenientes de capital ajeno en las empresas peruanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	24	16,0	16,0	16,0
	En desacuerdo	41	27,3	27,3	43,3
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	45	30,0	30,0	73,3
	De acuerdo	38	25,3	25,3	98,7
	Totalmente de acuerdo	2	1,3	1,3	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

¿En qué medida considera usted que el conocimiento de los flujos de efectivo que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en la necesidad de contar con mayores recursos provenientes de capital ajeno en las empresas peruanas?

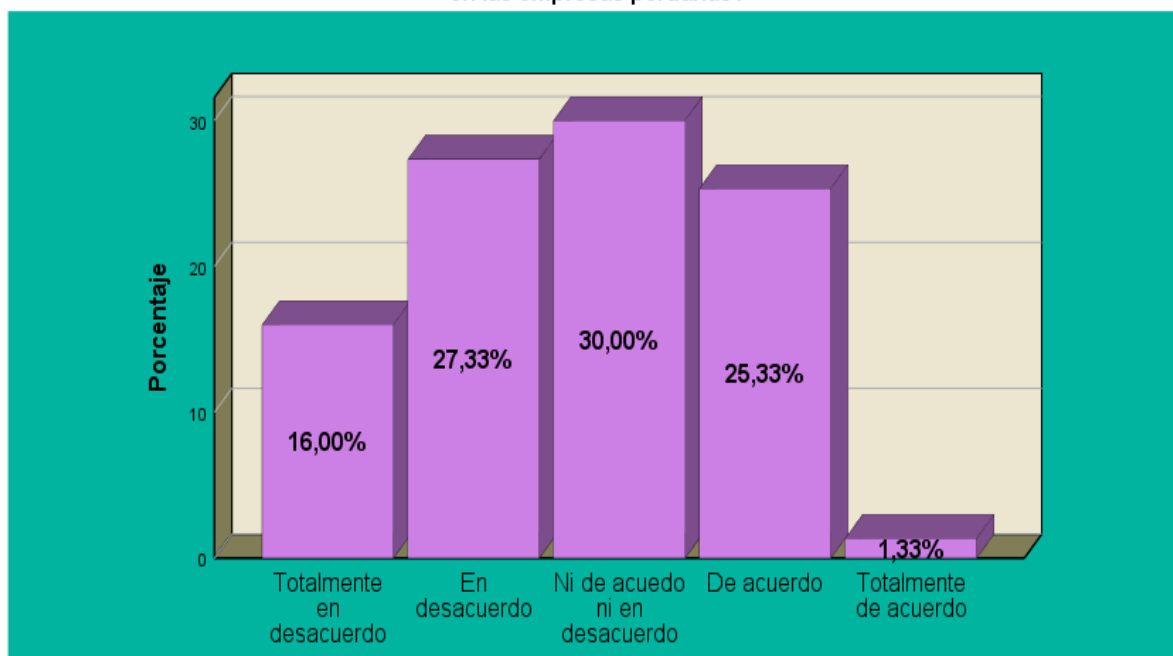


Gráfico 10 Recursos provenientes de capital ajeno

Según la tabla N°10 concerniente a los Recursos provenientes de capital ajeno, el 25,33% de los encuestados considera que el conocimiento del flujo de efectivo que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en la necesidad de contar con mayores recursos provenientes del capital ajeno en las empresas peruanas.

Esto se debe principalmente con contar con información que deba mostrar estrategias que ha utilizado la Gerencia de las empresas peruanas como parte de su Gestión para generar flujos de efectivo positivos que se basa en la interrelación de las actividades de operación, inversión y financiamiento; cuando la Gestión Financiera de la Gerencia es deficiente existe la posibilidad de no contar con flujos en los niveles suficientes para asegurar la continuidad de las actividades y el cumplimiento de sus obligaciones especialmente a corte plazo.

Tabla 11 Desempeño de las obligaciones

¿Considera usted que el conocimiento de la estructura de sus activos corrientes que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en el desempeño de las obligaciones en las empresas peruanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	13	8,7	8,7	8,7
	En desacuerdo	30	20,0	20,0	28,7
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	56	37,3	37,3	66,0
	De acuerdo	47	31,3	31,3	97,3
	Totalmente de acuerdo	4	2,7	2,7	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

¿Considera usted que el conocimiento de la estructura de sus activos corrientes que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en el desempeño de las obligaciones en las empresas peruanas?

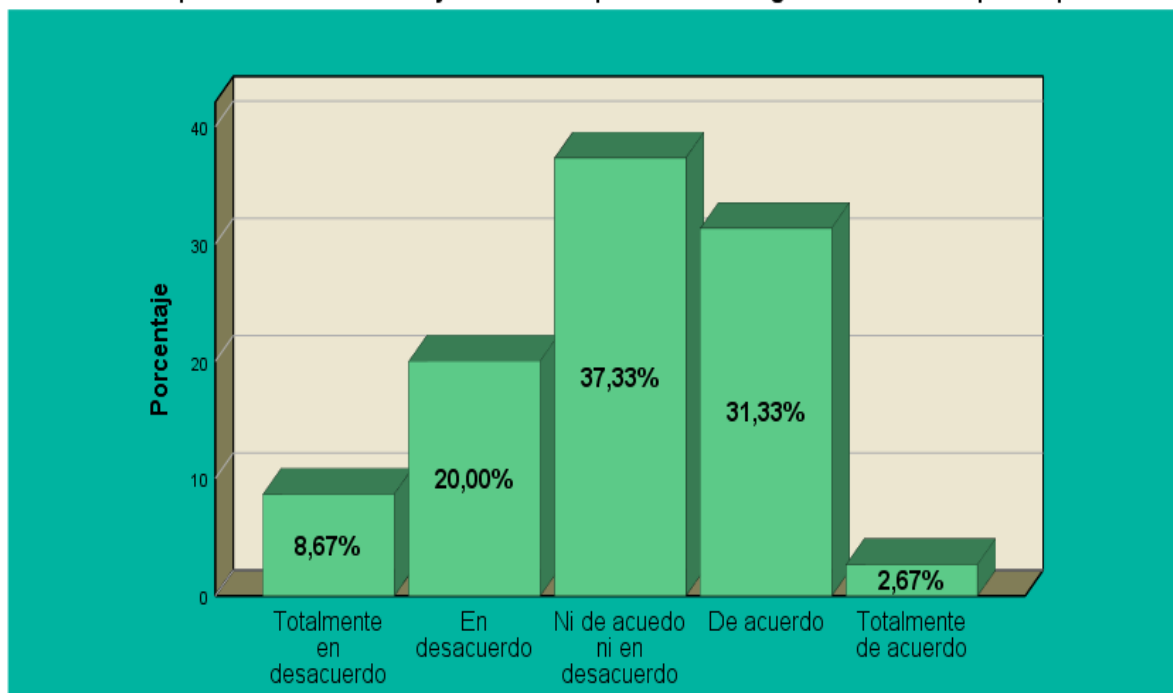


Gráfico 11 Desempeño de las obligaciones

En la tabla N°11 podemos observar el desempeño de las obligaciones, así por ejemplo el 31,33% de los encuestados está de acuerdo en que el conocimiento de la estructura de los activos corrientes que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye mucho en el desempeño empresarial, por el contrario, el 20% está en desacuerdo y el 8,67% está totalmente en desacuerdo con dicha afirmación.

Es posible establecer determinados indicadores que permiten apreciar los niveles de liquidez que tiene la Empresa Comercial para estar en condiciones de que se cumplan con el pago de las obligaciones especialmente aquellas relacionadas con los compromisos asumidos con los proveedores, ya que la Gestión de la Gerencia debe estar encaminada a conservar los niveles inventaríales.

Tabla 12 Ampliación de la infraestructura

¿Con qué frecuencia considera usted que el conocimiento de la estructura de sus activos no corrientes que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en la necesidad de ampliar la infraestructura para sus niveles de inventario en las empresas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	4	2,7	2,7	2,7
	En desacuerdo	23	15,3	15,3	18,0
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	58	38,7	38,7	56,7
	De acuerdo	59	39,3	39,3	96,0
	Totalmente de acuerdo	6	4,0	4,0	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

¿Con qué frecuencia considera usted que el conocimiento de la estructura de sus activos no corrientes que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en la necesidad de ampliar la infraestructura para sus niveles de inventario en las empresas

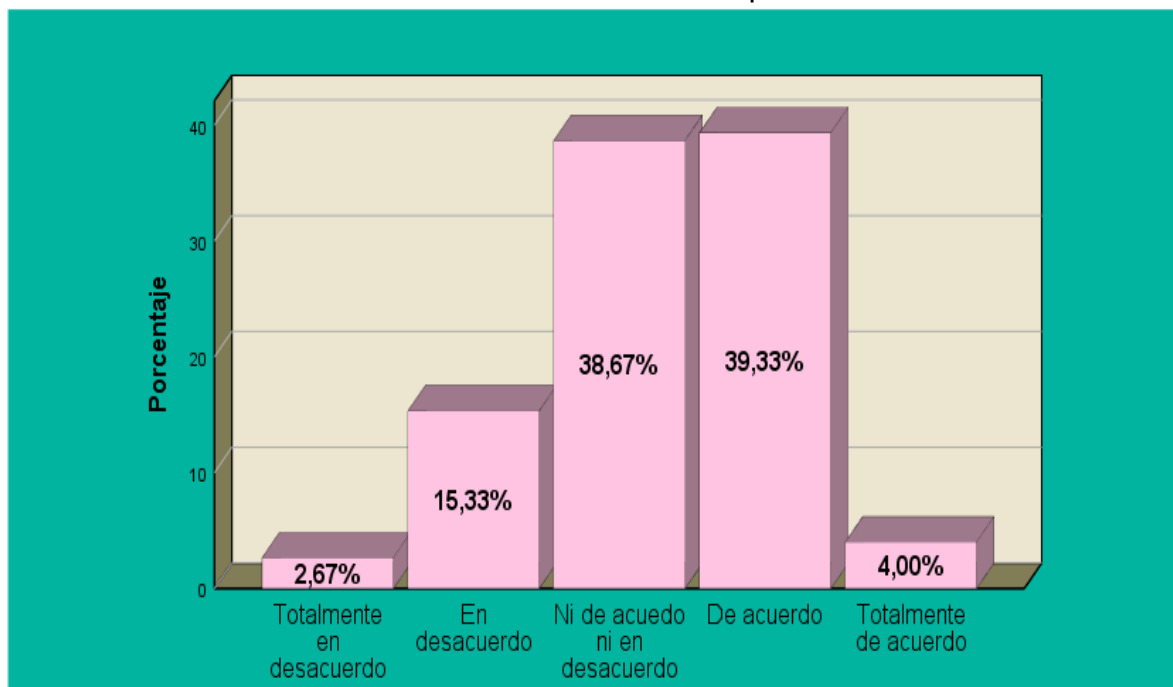


Gráfico 12 Ampliación de la infraestructura

Como podemos verificar, en la tabla N°12 observamos acerca de la ampliación de la infraestructura, así el 39,33% de los encuestados está de acuerdo con que el conocimiento de la infraestructura de los activos no corrientes que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en la necesidad de ampliar la infraestructura para los niveles de inventario en las empresas peruanas y solo 15,33% está en desacuerdo con dicha afirmación.

Esto significa que los Modelos de Equivalencia General posibilita un soporte básico, especialmente cuando existe la necesidad de ampliar los almacenes cuando se produce un incremento de la demanda de los consumidores o clientes, entonces existe la necesidad en primer lugar de utilizar los niveles de liquidez de sus recursos propios; pero cuando no hay esa posibilidad la Gerencia está obligada a efectuar un análisis de sus activos corrientes para ofrecer a las entidades bancarias y financieras como garantía en la búsqueda de un posible financiamiento con recursos del capital ajeno y cuando sea para invertirlo en la ampliación de sus almacenes para prever un posible incremento de la demanda de sus consumidores y clientes, debiendo la Gerencia analizar las ventajas y desventajas del financiamiento.

CAPITULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión

Gracias a los resultados que se obtuvo en el capítulo anterior se ha demostrado significativamente que los Modelos de Equivalencia General influye en las empresas peruanas por la misma razón que los estados financieros proporcionan información contable confiable, útil y relevante sobre la empresa en cuestión y que dicha información contiene indicadores que hacen posible conocer el nivel de liquidez, solidez, capacidad de endeudamiento de rentabilidad para que los líderes de las empresas lo utilicen de la mejor manera con una buena toma de decisiones que sean las oportunas y las correctas a fin de cumplir con las necesidades de las empresas.

5.2. Conclusiones

- Los Modelos de Equivalencia General se ven influidos en la Gestión empresarial peruana ya que cuentan con la información financiera significativa que ayuda a las gerencias de las mismas a conocer la situación financiera, económica, patrimonial y la forma como se han generado los flujos de fondos de las diversas fuentes de financiamiento y cómo se han utilizado los recursos financieros.
- Los Modelos de Equivalencia General influyen en la planificación de las actividades de las empresas peruanas ya que planifican en forma anticipada las actividades que deben desarrollar en el futuro, estableciendo objetivos y metas alcanzables a través de estrategias adecuadas de tal forma que éstas constituyan el soporte de la toma de decisiones como parte de la Gestión gerencial especialmente en lo que se refiere al planeamiento financiero.

- Los Modelos de Equivalencia General influye en la toma de decisiones ya que proporcionan una medida necesaria para el crecimiento sostenido de la empresa, depende de una buena decisión para el buen clima empresarial y que todos cooperen en los mismos objetivos.
- Los Modelos de Equivalencia General influyen en la evaluación de los resultados de la empresa ya que hacen posible que las Gerencias de las mismas conozcan los resultados alcanzados en el periodo anterior en base a la gestión gerencial desarrollada en un periodo determinado. Esta información lo muestra el estado de resultados.

5.3. Recomendaciones

- Se recomienda que se dispongan de eficientes sistemas de contabilidad que hagan posible el registro de operaciones, la medición de los elementos generados por dichas operaciones y que establezcan procedimientos adecuados para efectos de formular y presentar sus Modelos de Equivalencia General con la finalidad de constituir un soporte básico y fundamental de la Gestión Gerencial.
- Se recomienda que en base a la información contable que proporcionan los Modelos de Equivalencia General realicen de manera estratégica una planificación del conjunto de actividades que van a desarrollar en el futuro estableciendo objetivos y metas claras que deben ser alcanzados desarrollando estrategias adecuadas para alcanzar los mismos sobre todo en lo que respecta a la calidad de sus productos.
- En base a los diferentes problemas que deben de afrontar las empresas peruanas se recomienda de manera estratégica que deben de utilizar a su favor todo tipo de información de la empresa contable y financiera, sobre todo los estados de resultados para poder tomar una buena decisión de acuerdo con los problemas y necesidades que la empresa necesite.

- Considerando que la información contable es un insumo básico y fundamental para tomar decisiones, lo que se recomienda es que las empresas peruanas deben conocer a través de sus estados de resultados qué resultados han obtenido en el periodo anterior para lo cual tienen que enterarse de los niveles de ingresos que han generado y de la racionalización de los costos y gastos efectuados para posibilitar mayores utilidades a la empresa y de esta manera poder lograr maximizar las utilidades.

CAPITULO VI

FUENTES DE INFORMACIÓN

6.1. Fuentes bibliográficas

ASESORES, E. (2015). *Planeamiento estratégico*. Obtenido de [http://elg-](http://elg-asesores.com/index.php/servicios/asesoria-empresarial/planeamiento-estrategico)

[asesores.com/index.php/servicios/asesoria-empresarial/planeamiento-estrategico](http://elg-asesores.com/index.php/servicios/asesoria-empresarial/planeamiento-estrategico)

Barrios Gil, D. A. (2015). *Gestión empresarial en las pequeñas empresas que prestan los servicios para fiestas en los municipios de Colombia Costa Rica y Coatepeque*.

Obtenido de Universidad Rafael Landívar:

<http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/01/01/Barrios-Darvin.pdf>

Campana Núñez, A. P. (2017). *¿Qué sucede con las Microempresas en el Perú?* Obtenido de

Universidad del Pacífico: <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>

Gonzales Luquillas, J. (2014). *Gestión empresarial y competitividad en las MYPES del sector textil en el marco de la ley N°28015 en el distrito de la victoria - año 2013*. Obtenido de Repositorio-usmp:

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1117/1/gonzales_lj.pdf

MTPE. (2006). *Boletín de economía laboral*. Obtenido de Ministerio de trabajo y promoción del empleo:

https://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/BEL_34.pdf

- Palacios Dongo, A. (2018). *Perú: Situación de las micro y pequeñas empresas*. Obtenido de Con Nuestro Perú: <https://www.connuestroperu.com/economia/58055-peru-situacion-de-las-micro-y-pequenas-empresas>
- Quispe Apaza, L. S. (2013). *La gestión empresarial y el Impacto en el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, gestionado a través del Convenio Binacional ALBA-TCP, entre el Estado Plurinacional de Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela, en las gestiones 2006-2012*. Obtenido de Repositorio-umsa: <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/3844/T-1445.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Reyes, G. E. (2012). *Proyecto de investigación gestión empresarial y desarrollo*. Obtenido de Universidad del Rosario: https://www.urosario.edu.co/urosario_files/61/61c6376b-3223-4826-874e-3baa8bc32133.pdf
- Varela, M. (2018). *Los 4 puntos básicos de la gestión empresarial*. Obtenido de Femxa.es: <https://www.cursosfemxa.es/blog/4-puntos-basicos-gestion-empresarial>

ANEXOS

01. MATRIZ DE CONSISTENCIA

TIPO	PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS Y VARIABLE	METODOLOGÍA
<p>Es investigación es de tipo aplicada</p>	<p>Problema General:</p> <p>¿De qué forma los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas en el periodo 2011-2016?</p> <p>Problemas específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿De qué forma los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas respecto a la Planificación de sus actividades? ○ ¿De qué manera los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas 	<p>Objetivos General</p> <p>Determinar que los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas en el periodo 2011-2016</p> <p>Objetivos Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Verificar de qué manera los Modelos de Equivalencia General influyen en las empresas peruanas en lo concerniente a la planificación de sus actividades ○ Verificar de qué forma los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas 	<p>Hipótesis General</p> <p>Los modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas en el periodo 2011-2016.</p> <p>Hipótesis Específicas</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas peruanas respecto a la planificación de sus actividades ○ Los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas peruanas respecto a la toma de decisiones 	<p>Tipo</p> <p>Es investigación es de tipo aplicada</p> <p>Enfoque</p> <p>Este trabajo de investigación es descriptivo-explicativo ya que de alguna manera lo que se pretende es describir y explicar la influencia existente entre los Modelos de Equivalencia General y las empresas peruanas.</p> <p>Población y Muestra</p> <p>Población</p> <p>494 empresas peruanas</p> <p>Muestra</p> <p>150 empresas peruanas</p>

	<p>respecto a la Toma de decisiones?</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿De qué manera los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas en lo concerniente a su evaluación en los resultados? 	<p>respecto a la toma de decisiones</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Establecer la forma de qué manera los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas Peruanas respecto a la evaluación de sus resultados. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Los Modelos de Equivalencia General influyen en las Empresas peruanas respecto a su evaluación de los resultados. <p>Operacionalización de variables</p> <p>Variable independiente: Modelos de Equivalencia General</p> <p>Variable dependiente: Empresas peruanas</p>	<p>Técnicas a emplear</p> <p>Las técnicas que se emplearán son las 150 encuestas que se realizarán a las diversas empresas peruanas el cual presenta alrededor de 10 preguntas de acuerdo con los indicadores que se presentan en nuestra operacionalización de variables por medio de la cual se explicará la influencia que tiene los modelos de equivalencia general en las empresas peruanas.</p>
--	---	---	---	--

02. ENCUESTAS (Instrumentos para la toma de datos)**ENCUESTA SOBRE LOS MODELOS DE EQUIVALENCIA GENERAL Y SU
IMPACTO EN LAS EMPRESAS PERUANAS**

Buenos días/tardes, la presente encuesta tiene como objetivo obtener información relevante sobre los modelos de equivalencia general y su impacto en las empresas peruanas. Se pide que se responda de manera concisa y objetiva y se agradece por su gran colaboración y aporte que ayudarán a cumplir con los objetivos de esta investigación.

EDAD: _____

SEXO

- a. Hombre
- b. Mujer

1. ¿Cree que los Modelos de Equivalencia General influya en la Gestión Gerencial de las Empresas peruanas?
 - a) Totalmente en desacuerdo
 - b) En desacuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) De acuerdo
 - e) Totalmente de acuerdo

2. ¿Considera que los Modelos de Equivalencia General influya en la planificación de las actividades de las empresas peruanas?
 - a) Totalmente en desacuerdo
 - b) En desacuerdo

- c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) De acuerdo
 - e) Totalmente de acuerdo
3. ¿Con qué frecuencia considera usted que los Modelos de equivalencia General influye en la toma de decisiones en las empresas peruanas?
- a) Totalmente en desacuerdo
 - b) En desacuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) De acuerdo
 - e) Totalmente de acuerdo
4. ¿En qué medida considera usted que los Modelos de Equivalencia General influye en la evaluación de resultados en las empresas peruanas?
- a) Totalmente en desacuerdo
 - b) En desacuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) De acuerdo
 - e) Totalmente de acuerdo
5. ¿Considera usted que el conocimiento de la situación financiera que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en el nivel de liquidez para mantener los inventarios en las empresas peruanas?
- a) Totalmente en desacuerdo
 - b) En desacuerdo

- c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) De acuerdo
 - e) Totalmente de acuerdo
6. ¿Considera usted que el conocimiento de la situación económica que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en la generación y maximización de las utilidades en las empresas peruanas?
- a) Totalmente en desacuerdo
 - b) En desacuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) De acuerdo
 - e) Totalmente de acuerdo
7. ¿Con qué frecuencia considera usted que el conocimiento sobre la situación patrimonial que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en la necesidad de incrementar el capital con más recursos propios en las empresas peruanas?
- a) Totalmente en desacuerdo
 - b) En desacuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) De acuerdo
 - e) Totalmente de acuerdo
8. ¿En qué medida considera usted que el conocimiento de los flujos de efectivo que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en la necesidad de contar con mayores recursos provenientes de capital ajeno en las empresas peruanas?

- a) Totalmente en desacuerdo
 - b) En desacuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) De acuerdo
 - e) Totalmente de acuerdo
9. ¿Considera usted que el conocimiento de la estructura de sus activos corrientes que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en el desempeño de las obligaciones en las empresas peruanas?
- a) Totalmente en desacuerdo
 - b) En desacuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) De acuerdo
 - e) Totalmente de acuerdo
10. ¿Con qué frecuencia considera usted que el conocimiento de la estructura de sus activos no corrientes que proporcionan los Modelos de Equivalencia General influye en la necesidad de ampliar la infraestructura para sus niveles de inventario en las empresas?
- a) Totalmente en desacuerdo
 - b) En desacuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) De acuerdo
 - e) Totalmente de acuerdo

03. MICROEMPRESAS PERUANAS

Estimación del total de micro y pequeñas empresas en actividad principal y secundaria, 2010-2014 (Estimación de acuerdo al número de conductores)

Tamaño	2011	2012	2013	2014
Microempresa	3,807,708	3,791,973	3,618,305	3,600,543
Pequeña empresa	51,266	50,142	40,503	37,177
Total de empresas	3,858,975	3,842,115	3,658,808	3,637,720

Micro y pequeñas empresas formales, 2010 -14

Tamaño	2010	2011	2012	2013	2014
Microempresa	1,179,275	1,267,060	1,321,992	1,496,320	1,571,121
Pequeña empresa	20,072	22,047	23,398	22,149	25,940
Total de empresas	1,199,347	1,289,107	1,345,390	1,518,469	1,597,061