



Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ciencias Contables
Escuela Profesional de Auditoría Empresarial y del Sector
Público

Gestión financiera y flujo de caja de las MYPES del
sector retail del distrito de Breña 2022

TESIS

Para optar el Título Profesional de Contador Público

AUTOR

Daniel Alejandro DIAZ TIRADO

ASESOR

Dr. Jesús Pascual AYALA ZAVALA

Lima, Perú

2023



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Diaz, D. (2023). *Gestión financiera y flujo de caja de las MYPES del sector retail del distrito de Breña 2022*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Contables, Escuela Profesional de Auditoría Empresarial y del Sector Público]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Daniel Alejandro Diaz Tirado
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	73017697
URL de ORCID	
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Jesús Pascual Ayala Zavala
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	09172852
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0003-0117-6078
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Alan Errol Rozas Flores
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	10557884
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Alberto Juan Carlos Rengifo Alegría
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	10000214
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	Roberto Bernandino Neyra Urquiza
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	00479212

Datos de investigación	
Línea de investigación	Las finanzas en las Pymes
Grupo de investigación	No Aplica
Agencia de financiamiento	No Aplica
Ubicación geográfica de la investigación	País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: Breña Latitud: -12.0569 Longitud: -77.0536
Año o rango de años en que se realizó la investigación	2022
URL de disciplinas OCDE	Economía, negocios https://purl.org/perepo/ocde/ford#5.02.00



Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú, Decana de América
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
DIRECCIÓN DE ESCUELA PROFESIONAL DE AUDITORIA EMPRESARIAL Y DEL SECTOR PÚBLICO

ACTA N° 0012-FCC-D-2023

SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

En la ciudad de Lima, local del Salón de Grados (1er. piso) de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, a las 10:00 horas del día seis de setiembre del año dos mil veintitrés, en cumplimiento con lo dispuesto en la Resolución Rectoral N° 00744-R-20 de fecha 18 de febrero del 2020 que aprueba la "Directiva general para realizar, presentar y sustentar el trabajo de investigación para la obtención del grado académico de bachiller, la tesis o el trabajo de suficiencia profesional para la obtención del título profesional en la UNMSM"; se reunió el Jurado Evaluador designado según Resolución Decanal N° 000843-2023-D-FCC/UNMSM de fecha 05 de setiembre de 2023, conformado por los siguientes docentes:

PRESIDENTE : Dr. Alan Errol Rozas Flores
MIEMBRO ASESOR : Dr. Jesús Pascual Ayala Zavala
MIEMBROS : Dr. Alberto Juan Carlos Rengifo Alegría
Mag. Roberto Bernardino Neyra Urquiza

Quienes procedieron a evaluar y calificar la Sustentación de la Tesis titulada: "GESTIÓN FINANCIERA Y FLUJO DE CAJA DE LAS MYPES DEL SECTOR RETAIL DEL DISTRITO DE BREÑA 2022" presentado por el bachiller Daniel Alejandro Diaz Tirado, con código de matrícula N° 17110188, para la obtención del Título Profesional de Contador Público.

Habiendo concluido con la sustentación, el Jurado Evaluador deliberó y emitió la calificación siguiente:

APROBADO

Siendo las 11:00 horas se dio por concluido el acto académico y leída el presente Acta, procedieron a firmar los integrantes del Jurado Evaluador en señal de conformidad.

Dr. Alan Errol Rozas Flores
Presidente

Dr. Jesús Pascual Ayala Zavala
Miembro - Asesor

Dr. Alberto Juan Carlos Rengifo Alegría
Miembro

Mag. Roberto Bernardino Neyra Urquiza
Miembro



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú. Decana de América
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE AUDITORIA EMPRESARIAL Y DEL SECTOR PÚBLICO

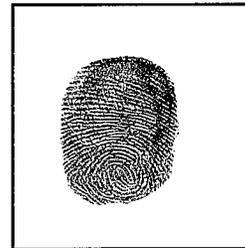
CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo Jesús Pascual Ayala Zavala en mi condición de asesor acreditado con el Oficio N° 000131-2023-EPAESP-FCC/UNMSM de la tesis, cuyo título es "GESTIÓN FINANCIERA Y FLUJO DE CAJA DE LAS MYPES DEL SECTOR RETAIL DEL DISTRITO DE BREÑA 2022", presentado por el bachiller Daniel Alejandro Diaz Tirado, para optar el Título Profesional de Contador Público, CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante el software de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el porcentaje de 19% de similitud, nivel **PERMITIDO** para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional**. Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del Título Profesional de Contadora Pública, correspondiente.

Firma del Asesor: _____

DNI: 09172852

Nombres y apellidos del asesor: Jesús Pascual Ayala Zavala



DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

A Dios por encima de todas las cosas, a mi familia por el apoyo durante todo este tiempo, en especial a mi madre Lidia Marina Tirado Cerna que fue mi motor durante todo este proceso, A mi tía Gladys y Katherine, quienes creyeron en mí y me apoyaron en mi formación universitaria y personal e incluso hasta el día de hoy lo siguen haciendo.

A mi querida alma mater San Marcos, a mis profesores de la Facultad de Ciencias Contables con quienes tuve la oportunidad de aprender mucho y ser hoy en día un excelente profesional gracias a su formación íntegra de valores y principios.

ÍNDICE

LISTA DE TABLAS	5
LISTA DE FIGURAS	8
I. INTRODUCCIÓN	13
I.1. Introducción.....	13
I.2. Planteamiento del problema	14
I.2.1. Problema General.....	18
I.2.2. Problemas Específicos	18
I.2. Objetivos del estudio	18
I.2.1. Objetivo general.....	18
I.2.2. Objetivos específicos	18
I.3. Importancia y alcance de la investigación	19
I.4. Limitaciones y justificaciones de la investigación	19
I.4.1. Limitaciones.....	19
I.4.2. Justificaciones	19
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	22
II.1. Antecedentes del estudio.....	22
II.1.1. Antecedentes Nacionales	22
II.2.2. Antecedentes Internacionales	24
II.2. Bases teóricas	26
II.2.1. Gestión Financiera	26
II.2.2. Flujo de Caja	28
II.3. Términos básicos.....	32
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES	39
III.1. Hipótesis de la Investigación	39
III.1.1. Hipótesis General.....	39
III.1.2. Hipótesis Específicas.....	39
III.1.3. Identificación de las variables	39
III.2. Operacionalización de las variables.....	40
IV. METODOLOGÍA.....	41
IV.1. Diseño de la Investigación.....	41
IV.1.1. Tipo de estudio	41
IV.1.2. Nivel de estudio	41
IV.1.3. Enfoque de estudio	41
IV.1.4. Diseño de estudio	41

IV.2. Unidad de Análisis.....	42
IV.3. Población y muestra.....	42
<i>IV.3.1. Población de estudio</i>	42
<i>IV.3.2. Muestra de estudio</i>	42
<i>IV.3.3. Tamaño de muestra</i>	43
IV.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	44
<i>IV.4.1. Técnica</i>	44
<i>IV.4.2. Instrumento de recolección de Datos</i>	44
IV.5. Análisis Estadístico.....	44
<i>IV.5.1. Análisis de fiabilidad</i>	44
V. RESULTADOS	47
V.1. Presentación y análisis de los resultados	47
<i>V.1.1. Análisis Descriptivo</i>	47
<i>V.1.2. Análisis Inferencial</i>	95
VI. DISCUSIÓN.....	99
VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	101
VII.1. CONCLUSIONES	101
VII.2. RECOMENDACIONES	102
VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	105
ANEXOS.....	110
ANEXO A.....	110
ANEXO B.....	111
ANEXO C.....	112
ANEXO D.....	118
ANEXO E.....	119
ANEXO F	121

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de Variables.....	40
Tabla 2 Prueba de Alfa de Cronbach para la variable 1	45
Tabla 3 Prueba de Alfa de Cronbach para la variable 2	45
Tabla 4 Respuestas sobre si el cumplimiento de la totalidad de los pagos realizados en el 2022 favoreció a las ganancias de su negocio.	47
Tabla 5 Respuestas sobre la búsqueda de oportunidades de reducir costos operativos para mejorar la rentabilidad.....	48
Tabla 6 Respuestas sobre si se realiza el seguimiento regular de ingresos y gastos para mantener la rentabilidad sostenible.	49
Tabla 7 Respuestas sobre si el negocio mantiene un nivel de ganancia adecuado para los productos o servicios.	50
Tabla 8 . Respuestas sobre el uso de información financiera precisa y oportuna para la evaluación de la rentabilidad financiera	51
Tabla 9 Respuestas sobre si la política de crédito y cobranza del negocio tiene un impacto positivo en la rentabilidad financiera.....	52
Tabla 10 Respuestas sobre si las ganancias generadas en el año 2022 fueron proporcionales a la inversión que se realizó en el negocio.....	53
Tabla 11 Respuestas sobre si la optimización de gestión de costos y gastos operativos ha impactado en la mejora de la rentabilidad del negocio.....	54
Tabla 12 Respuestas sobre si el control y registro adecuado de las transacciones financieras ha facilitado el seguimiento de la rentabilidad del negocio retail.....	55
Tabla 13 Respuestas sobre si el negocio tuvo la liquidez suficiente para llevar a cabo las operaciones diarias.	56
Tabla 14 Respuesta sobre si el inventario de productos que se tienen en stock ha sido clave para satisfacer la demanda de los clientes.....	57
Tabla 15 Respuestas sobre si la gestión de créditos y cobros ha sido determinante para mantener un flujo de efectivo estable.	58
Tabla 16 Respuestas sobre si la mayoría de las ventas del negocio se realizan en efectivo.	59
Tabla 17 Respuestas sobre si la mayoría de las ventas del negocio se efectúan mediante crédito.	60
Tabla 18 Respuestas sobre si el negocio cuenta con la capacidad de cumplir con las obligaciones de los proveedores en el corto plazo.	61
Tabla 19 Respuestas sobre si la gestión y control de cuentas por pagar ha sido útil para mantener relaciones comerciales sólidas con los proveedores y evitar retrasos en pagos.	62
Tabla 20 Respuestas sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con las obligaciones bancarias en el corto plazo.	63
Tabla 21 Respuestas sobre si la utilización de créditos y préstamos ha sido una estrategia para financiar gastos operativos y mantener el funcionamiento del negocio retail.	64
Tabla 22 Respuestas sobre si los ingresos por ventas del negocio aumentaron en el 2022.	66
Tabla 23 Opinión sobre si los ingresos por ventas son fundamentales para la sostenibilidad financiera.	67

Tabla 24 Respuestas sobre si los ingresos por ventas obtenidas en el último año fueron suficientes para cubrir los gastos operativos del negocio.....	68
Tabla 25 Respuestas sobre si la competencia afectó la captación de clientes e ingresos por ventas en el negocio.	69
Tabla 26 Respuestas sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos a proveedores dentro de los plazos acordados.....	70
Tabla 27 Respuestas sobre si la negociación de descuentos por pronto pago ha influenciado en la reducción de los pagos a proveedores.....	71
Tabla 28 Respuestas sobre si la correcta gestión de pago a proveedores contribuye a mantener el flujo de caja adecuado.....	72
Tabla 29 Respuestas sobre si el control adecuado de pago a proveedores ayuda a mantener un nivel de liquidez óptimo.	73
Tabla 30 Respuestas sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos de impuestos de manera oportuna.	74
Tabla 31 Respuestas sobre si los pagos de impuestos han influido en la rentabilidad y resultados financieros del negocio.....	75
Tabla 32 Respuestas sobre si los pagos de impuestos han variado en relación con el crecimiento de las ventas de la empresa.	76
Tabla 33 Respuestas sobre si los pagos de impuestos han impactado en la liquidez y flujo de efectivo del negocio durante el último año.	77
Tabla 34 Respuestas sobre si la compra de activos fijos tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.	78
Tabla 35 Respuestas sobre si la adquisición de activos fijos ha influido en la satisfacción y retención de clientes en el negocio.	79
Tabla 36 Respuestas sobre si la compra de activos fijos ha contribuido a la diferenciación y ventaja competitiva del negocio con respecto a la competencia.	80
Tabla 37 Respuestas sobre si la compra en activos fijos ha influido en la reducción del tiempo de entrega de productos o servicios a los clientes.	81
Tabla 38 Respuestas sobre si la compra de activos intangibles tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.	82
Tabla 39 Respuesta sobre si la compra en activos intangibles ha afectado la percepción y confianza de los clientes hacia la marca y productos que se ofrecen.	83
Tabla 40 Respuestas sobre si la protección de la propiedad intelectual de los productos y/o servicios podría marcar la diferencia frente a la competencia y brindar una ventaja competitiva en el mercado retail.....	84
Tabla 41 Respuestas sobre si el desarrollo de una plataforma de comercio electrónico propia podría expandir el alcance y las ventas del negocio en el mercado online.	85
Tabla 42 Respuestas sobre si la obtención de préstamos bancarios contribuyó al éxito del negocio en el año 2022.	86
Tabla 43 Respuestas sobre si el monto del préstamo y la tasa de interés han impactado en la rentabilidad y viabilidad financiera del negocio en el corto y mediano plazo.....	87
Tabla 44 Respuestas sobre si el período de pago del préstamo bancario ha afectado la liquidez y capacidad de hacer frente a otras obligaciones financieras del negocio.....	88
Tabla 45 Respuestas sobre si la obtención de un préstamo bancario contribuye a financiar la expansión del negocio y mejorar la capacidad de atender a más clientes...	89

Tabla 46 Respuestas sobre si los aportes han permitido mantener la operación del negocio durante épocas de baja demanda o dificultades económicas.	91
Tabla 47 Respuestas sobre si los aportes contribuyen a una mayor autonomía y control sobre la financiación del negocio.	92
Tabla 48 Respuestas sobre si los aportes de capital propio fueron efectivos para financiar el inicio y/o crecimiento del negocio.	93
Tabla 49 Respuestas sobre si estos aportes generan solvencia económica constante en el negocio.	94
Tabla 50 Pruebas de normalidad.....	95
Tabla 51 Relación entre la Gestión Financiera y el Flujo de Caja	96
Tabla 52 Relación entre la Rentabilidad y el Flujo de Caja	97
Tabla 53 Relación entre la Liquidez y el Flujo de Caja	98

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Detalle de las Micro y Pequeñas Empresas	36
Figura 4 <i>Respuestas sobre si el cumplimiento de la totalidad de los pagos realizados en el 2022 favoreció a las ganancias de su negocio</i>	48
Figura 5 Respuestas sobre la búsqueda de oportunidades de reducir costos operativos para mejorar la rentabilidad	49
Figura 6 Respuestas sobre si se realiza el seguimiento regular de ingresos y gastos para mantener la rentabilidad sostenible.	50
Figura 7 Respuestas sobre si el negocio mantiene un nivel de ganancia adecuado para los productos o servicios.	51
Figura 8 Respuestas sobre el uso de información financiera precisa y oportuna para la evaluación de la rentabilidad financiera.	52
Figura 9 Respuestas sobre si la política de crédito y cobranza del negocio tiene un impacto positivo en la rentabilidad financiera.	53
Figura 10 Respuestas sobre si las ganancias generadas en el año 2022 fueron proporcionales a la inversión que se realizó en el negocio.	54
Figura 11 Respuestas sobre si la optimización de gestión de costos y gastos operativos ha impactado en la mejora de la rentabilidad del negocio.	55
Figura 12 <i>Respuestas sobre si el control y registro adecuado de las transacciones financieras ha facilitado el seguimiento de la rentabilidad del negocio retail.</i>	56
Figura 13 Respuestas sobre si el negocio tuvo la liquidez suficiente para llevar a cabo las operaciones diarias.	57
Figura 14 <i>Respuesta sobre si el inventario de productos que se tienen en stock ha sido clave para satisfacer la demanda de los clientes.</i>	58
Figura 15 Respuestas sobre si la gestión de créditos y cobros ha sido determinante para mantener un flujo de efectivo estable.	59
Figura 16 <i>Respuestas sobre si la mayoría de las ventas del negocio se realizan en efectivo.</i>	60
Figura 17 Respuestas sobre si la mayoría de las ventas del negocio se efectúan mediante crédito.	61
Figura 18 Respuestas sobre si el negocio cuenta con la capacidad de cumplir con las obligaciones de los proveedores en el corto plazo.	62
Figura 19 Respuestas sobre si la gestión y control de cuentas por pagar ha sido útil para mantener relaciones comerciales sólidas con los proveedores y evitar retrasos en pagos.	63

Figura 20 Respuestas sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con las obligaciones bancarias en el corto plazo.	64
Figura 21 Respuestas sobre si la utilización de créditos y préstamos ha sido una estrategia para financiar gastos operativos y mantener el funcionamiento del negocio retail.	65
Figura 22 Respuestas sobre si los ingresos por <i>ventas</i> del negocio aumentaron en el 2022.	66
Figura 23 Opinión sobre si los ingresos por ventas son fundamentales para la sostenibilidad financiera.	67
Figura 24 Respuestas sobre si los ingresos por ventas obtenidas en el último año fueron suficientes para cubrir los gastos operativos del negocio.	68
Figura 25 Respuestas sobre si la competencia afectó la captación de clientes e ingresos por ventas en el negocio.	69
Figura 26 Respuestas sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos a proveedores dentro de los plazos acordados.	70
Figura 27 Respuestas sobre si la negociación de descuentos por pronto pago ha influenciado en la reducción de los pagos a proveedores.	71
Figura 28 Respuestas sobre si la correcta gestión de pago a proveedores contribuye a mantener el flujo de caja adecuado.	72
Figura 29 Respuestas sobre si el control adecuado de pago a proveedores ayuda a mantener un nivel de liquidez óptimo.	73
Figura 30 Respuestas sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos de impuestos de manera oportuna.	74
Figura 31 Respuestas sobre si los pagos de impuestos han influido en la rentabilidad y resultados financieros del negocio.	75
Figura 32 Respuestas sobre si los pagos de impuestos han variado en relación con el crecimiento de las ventas de la empresa.	76
Figura 33 Respuestas sobre si los pagos de impuestos han impactado en la liquidez y flujo de efectivo del negocio durante el último año.	77
Figura 34 Respuestas sobre si la compra de activos fijos tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.	78
Figura 35 Respuestas sobre si la adquisición de activos fijos ha influido en la satisfacción y retención de clientes en el negocio.	79
Figura 36 Respuestas sobre si la compra de activos fijos ha contribuido a la diferenciación y ventaja competitiva del negocio con respecto a la competencia.	80
Figura 37 Respuestas sobre si la compra en activos fijos ha influido en la reducción del tiempo de entrega de productos o servicios a los clientes.	81

Figura 38 Respuestas sobre si la compra de activos intangibles tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.	82
Figura 39 Respuesta sobre si la compra en activos intangibles ha afectado la percepción y confianza de los clientes hacia la marca y productos que se ofrecen.	83
Figura 40 Respuestas sobre si la protección de la propiedad intelectual de los productos y/o servicios podría marcar la diferencia frente a la competencia y brindar una ventaja competitiva en el mercado retail.	84
Figura 41 Respuestas sobre si el desarrollo de una plataforma de comercio electrónico propia podría expandir el alcance y las ventas del negocio en el mercado online.	86
Figura 42 Respuestas sobre si la obtención de préstamos bancarios contribuyó al éxito del negocio en el año 2022.	87
Figura 43 Respuestas sobre si el monto del préstamo y la tasa de interés han impactado en la rentabilidad y viabilidad financiera del negocio en el corto y mediano plazo.	88
Figura 44 Respuestas sobre si el período de pago del préstamo bancario ha afectado la liquidez y capacidad de hacer frente a otras obligaciones financieras del negocio.	89
Figura 45 Respuestas sobre si la obtención de un préstamo bancario contribuye a financiar la expansión del negocio y mejorar la capacidad de atender a más clientes.	90
Figura 46 Respuestas sobre si los aportes han permitido mantener la operación del negocio durante épocas de baja demanda o dificultades económicas.	91
Figura 47 Respuestas sobre si los aportes contribuyen a una mayor autonomía y control sobre la financiación del negocio.	92
Figura 48 Respuestas sobre si los aportes de capital propio fueron efectivos para financiar el inicio y/o crecimiento del negocio.	93
Figura 49 Respuestas sobre si estos aportes generan solvencia económica constante en el negocio.	94

RESUMEN

El objetivo general de la investigación fue determinar la relación entre la gestión financiera y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022. En donde se utilizó la siguiente metodología: tipo de investigación fue básica, desde un alcance correlacional, el enfoque de la investigación es cuantitativo con un diseño no experimental y transversal. La técnica que se utilizó es la encuesta para ambas variables y el instrumento fue el cuestionario. La población estuvo constituida por 153 mypes del sector retail del Distrito de Breña y la muestra se constituyó en 50 colaboradores, es decir, los dueños y/o encargados de los negocios. La muestra fue probabilística. Los resultados que se obtuvo fue que el valor de sigma es 0.001 menor al 0.050 y como coeficiente de correlación se tuvo 0.074, que a través de la prueba no paramétrica de Rho Spearman. Se pudo concluir que existe relación positiva baja entre la gestión financiera y el flujo de caja de las mypes del sector retail en el distrito de Breña.

Palabras clave: Gestión Financiera, Flujo de Caja, MYPE, Sector retail, Rentabilidad

ABSTRACT

The general objective of the research was to determine the relationship between financial management and cash flow of small and medium-sized companies in the retail sector in the District of Breña in the year 2022. The following methodology was used: type of research was basic, from a correlational scope, the research approach is quantitative with a non-experimental and cross-sectional design. The technique used was the survey for both variables and the instrument was the questionnaire. The population consisted of 153 SMEs in the retail sector of the Breña district and the sample consisted of 50 collaborators, i.e., the owners and/or managers of the businesses. The sample was probabilistic. The results obtained were that the sigma value is 0.001 less than 0.050 and the correlation coefficient was 0.074, which was obtained through the nonparametric Rho Spearman test. It was possible to conclude that there is a low positive relationship between financial management and cash flow in the retail sector in the district of Breña.

Keywords: Financial Management, Cash Flow, MYPE, Retail Sector, Profitability

I. INTRODUCCIÓN

I.1. Introducción

La investigación titulada: “**GESTIÓN FINANCIERA Y FLUJO DE CAJA DE LAS MYPES DEL SECTOR RETAIL DEL DISTRITO DE BREÑA 2022**”; se ha desarrollado en el marco del Reglamento de grados de la Escuela Universitaria de Pregrado de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y el proceso científico generalmente aceptado.

La presente Tesis está conformada por 7 capítulos en los cuáles se ha llevado de forma metódica y ordenada la investigación.

El **Capítulo I**, tiene por nombre **Introducción**. En el cuál se detalla el planteamiento y formulación del problema. Además, contiene los objetivos, la importancia, los alcances y las limitaciones de la investigación.

El **Capítulo II**, tiene por nombre **Revisión de Literatura**. Donde se desarrolla la teoría que se fundamentará en la investigación, tomando como referencia distintos investigadores tanto nacionales como internacionales, así como una serie de bases teóricas y definiciones de términos usados en la presente investigación para una mejor comprensión.

El **Capítulo III**, tiene por nombre **Hipótesis y Variables**. Como bien dice el nombre del título, está conformada por la hipótesis general, las hipótesis específicas, y la Operacionalización de sus variables.

El **capítulo IV**, tiene por nombre **Metodología**. La cuál está compuesta por la metodología aplicada en la investigación, la población y muestra, así como el detalle de la técnica e instrumento usado para la recolección de datos.

El **Capítulo V**, tiene por nombre **Resultados**. Donde se presentará los datos recopilados y analizados de acuerdo con los objetivos de investigación establecidos en la introducción. Estos hallazgos se mostrarán mediante tablas, gráficos y estadísticas, que después se interpretarán en relación con la pregunta de investigación para obtener conclusiones significativas.

El **Capítulo VI**, tiene por nombre **Discusión**. Donde se pondrá en discusión; con respecto a algunos autores señalados en la investigación.

El **Capítulo VII**, tiene por nombre **Conclusiones y Recomendaciones**. Como bien dice el nombre del título, está conformada por las conclusiones y recomendaciones obtenidas del resultado.

Finalmente se presenta los anexos correspondientes, donde se detalla la matriz de consistencia, el cuadro de Operacionalización de las variables, la encuesta aplicada y el detalle de veracidad de la población encuestada.

I.2. Planteamiento del problema

En el mundo de hoy, las micro y pequeñas empresas, en adelante (MYPES). Desempeñan un papel sumamente importante en la economía, especialmente las mypes del sector retail. Estas empresas a menudo enfrentan desafíos financieros que afectan su flujo de caja, lo que puede poner en riesgo su sostenibilidad y crecimiento.

Según un informe reciente de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2021), se estima que más del 50% de las Mypes en países desarrollados enfrentan problemas de liquidez debido a una gestión financiera ineficiente. Esto mayormente se debe a la falta de conocimientos financieros adecuados por parte de los propietarios de las Mypes, que les impide planificar y gestionar con éxito el flujo de caja de sus negocios.

La actual evolución geopolítica, económica y técnica está teniendo un impacto global significativo en las perspectivas de crecimiento de las empresas de todo el mundo. Estos cambios también abren nuevas posibilidades que pueden ser aprovechadas. El crecimiento económico paulatino, y la rápida evolución de la revolución digital que está alterando los modelos de consumo y producción en todo el mundo, son algunos de los retos que se presentan.

Según la publicación *“MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento”*. Demuestra la necesidad de incluir a las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en este procedimiento. Dado su considerable representación en la estructura productiva siendo casi del 99% de las empresas formales en todo Latinoamérica y en la generación de empleo, son responsable del 61%. Este tipo de empresas desempeñan un papel protagónico para garantizar factibilidad y eficiencia de la transformación que busca impulsar una nueva dinámica de desarrollo. Esta dinámica debe permitir un crecimiento económico más ágil y constante, al mismo tiempo que sea inclusivo y sostenible. (Dini M. y Stumpo G.)

De acuerdo con lo dicho en la publicación señalada, el porcentaje representativo de las mypes dentro de cada economía en América Latina, es significativa y eso demuestra la importancia que se les debe dar. Además, cabe señalar que de esas mipymes la gran mayoría son solo microempresas, representando un 88.4% y que de ese porcentaje el 92% les corresponde a las actividades del sector retail, que vienen a ser comercio al por mayor y menor.

En el caso de Perú y en relación con las cifras de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) generadas en el 2021, nos dice que las mypes representan un 96% dentro de las empresas peruanas y que más aún son estas empresas que emplearon a un 46% de toda la Población económicamente Activa (PEA), aunque muchas de estas mypes pertenecen al sector informal y esto lleva consigo a un desempeño desfavorable en su flujo de caja dentro de sus operaciones del negocio. Tanto es así que solo el 47% de las mypes cuentan con al menos un producto financiero formal, mientras los demás emplean métodos de ahorro informal e incluso el 76% de los informales no lleva siquiera un registro de sus cuentas de efectivo, reafirmando una vez más la importancia de medir el impacto de una correcta gestión financiera en las mypes del Perú.

Las posibilidades de supervivencia de las mypes en América Latina están empeorando debido a esta tendencia informal, especialmente en Perú, que tiene una de las tasas anuales más altas de cese de mypes.

En el último cuatrimestre del año 2021 según el informe técnico sobre la Demografía empresarial en el Perú hecho por el Instituto Nacional de estadística e Informática, en adelante (INEI). se creó 68,936 nuevas empresas y se dio de baja a 10,121 empresas. Estas cifras evidencian que hay una fuerte tendencia a la baja

de las mypes y siendo más preciso es en el sector retail donde se crean y se dan de baja a muchas empresas cada año.

Entonces en el sector retail siendo uno de los sectores más participativos en las mypes, se encuentra en esas fluctuaciones tanto así que solo a fines del año 2021 se crearon en la zona Lima Centro 9,066 empresas y se dio de baja a 1,375 empresas y en el Distrito de Breña se crearon 290 y se dieron de baja a 51 empresas. Esta tendencia tan fluctuante se acrecentó debido al factor externo de la COVID-19 que generó el cierre de muchos de estos negocios debido a las restricciones para salir y el aún más difícil acceso al crédito y financiamientos en las entidades financieras.

Con todo lo descrito, es relevante realizar la presente tesis cuya determinación del problema es que con una gestión financiera eficiente se pueda lograr un mejor control de su flujo de caja y operaciones en sí para que los dueños puedan ver el impacto positivo que podría llegar a tener haciendo una correcta gestión.

Además, el flujo de caja es un indicador financiero relevante en los negocios, sobre todo por la información al tiempo que tiene sobre la liquidez del negocio. Las mypes, según las cifras dictadas por las distintas instituciones y organismos tanto nacionales como internacionales evidencian que están teniendo dificultades en su viabilidad a través de los años, por la cual la presente investigación busca una posible solución a este problema social – financiero.

I.2.1. Problema General

¿Cómo se relaciona la gestión financiera y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022?

I.2.2. Problemas Específicos

- ✓ ¿Cómo se relaciona la rentabilidad y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022?
- ✓ ¿Cómo se relaciona la liquidez y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022?

I.2. Objetivos del estudio

I.2.1. Objetivo general

Determinar la relación entre la gestión financiera y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022

I.2.2. Objetivos específicos

- ✓ Determinar la relación de la rentabilidad y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022
- ✓ Determinar la relación de la liquidez y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022

I.3. Importancia y alcance de la investigación

El presente trabajo de investigación es de gran importancia ya que aborda un segmento altamente representativo dentro de nuestra economía, las mypes.

Los resultados obtenidos brindarán conocimientos prácticos y recomendaciones para mejorar la gestión financiera y la sostenibilidad de las mypes del sector retail mediante el uso del flujo de caja en el dinamismo de sus operaciones comerciales.

I.4. Limitaciones y justificaciones de la investigación

I.4.1. Limitaciones

Durante el proceso de investigación, hubo ligeras complicaciones con el tema de las encuestas debido a que muchos negociantes no estaban acostumbrados a hablar de su negocio con otras personas. El tema de la desconfianza fue un factor no contemplado durante el trabajo de campo. Sin embargo, se pudo realizar el trabajo de campo necesario con el total de personas que la muestra requería.

I.4.2. Justificaciones

I.4.2.1. Justificación teórica

Las MYPEs que operan dentro del sector retail, deben considerar a su gestión financiera como una herramienta fundamental para el desarrollo y sostenibilidad del negocio con el tiempo. Existen múltiples estudios teóricos que respaldan la importancia de una adecuada gestión financiera en la mejora del flujo de caja y, por ende, en la salud financiera y la supervivencia de las MYPEs. Al revisar la literatura existente, se ha identificado una brecha de conocimiento en relación con la gestión financiera específicamente en las MYPEs del sector retail del distrito de Breña durante el año 2022. Por ende, esta investigación tiene como uno de sus

objetivos el poder contribuir a la comprensión teórica de cómo la gestión financiera influye en el flujo de caja de las MYPEs en este contexto particular. Así como generar un marco sólido para futuras investigaciones en el campo, es importante destacar que esta investigación se delimitará a hablar sobre las variables gestión financiera y flujo de caja con el propósito de ver la relación entre estas dos variables. Para lograr esto, se hará uso de teorías y enfoques de expertos en el tema, lo que permitirá establecer una base sólida de conocimiento y una relación entre estas dos variables.

1.4.2.2. Justificación metodológica

En la presente investigación se utilizó correctamente la metodología, llevándose a cabo una serie de procedimientos y pasos con el fin de conseguir los objetivos de la investigación. Es por ello que cuenta con un diseño no experimental – transversal de tipo básica porque se centra en investigaciones a existente. El nivel es descriptivo correlacional, además la población consta de 153 mypes de acuerdo al último censo demográfico empresarial dado por el INEI, de las cuales se tomó como muestra a 50 mypes del sector retail en el distrito de Breña. Para la recolección de información se utilizó el cuestionario.

1.4.2.3. Justificación social

Las mypes desempeñan un rol crucial en la economía local, generando empleo y contribuyendo al desarrollo económico del País, y en este caso, del distrito de Breña. El sector retail en el distrito de Breña es particularmente relevante ya que al ser uno de los distritos más pequeños de la zona de Lima centro, y contar con 2 avenidas colindantes y muy transitadas (Av. Alfons Ugarte y AV. Venezuela),

albergan una gran cantidad de mypes que atienden las necesidades de la población local.

Comprender cómo la gestión financiera afecta el flujo de caja de estas MYPEs puede afectar directamente en su capacidad para mantener operaciones sostenibles y contribuir al crecimiento económico. Los resultados obtenidos en esta investigación podrían proporcionar información valiosa para los propietarios y gerentes de las MYPEs del sector retail en Breña, así como para las autoridades locales y las instituciones financieras que trabajan con estas empresas.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

II.1. Antecedentes del estudio

II.1.1. Antecedentes Nacionales

Fernández, G. (2023). En su tesis cuyo objetivo principal de la investigación fue medir el impacto del flujo de caja como una herramienta financiera para ayudar en la toma de decisiones de la empresa Electro Ucayali S.A, 2022. La investigación fue de tipo aplicada, de diseño fue no experimental, descriptivo – correlacional causal. Hizo uso de encuestas y dos tipos de cuestionarios para recolectar información aplicándolo en su muestra siendo esta misma el total de todos los empleados de la empresa. Entre sus resultados se obtuvo que el flujo de caja es regular en un 49.2% como una herramienta financiera para la toma de decisiones. Se llegó a concluir que al ser regulares sí influye de manera positiva el flujo de caja en la toma de decisiones para la empresa Electro Ucayali S.A

Titi, I. (2021). En su tesis cuyo objetivo principal fue evaluar la relación entre la gestión financiera y los flujos de caja futuros en una industria textil del distrito de la victoria en el año 2020. La investigación fue aplicada de nivel descriptivo – explicativa con diseño no experimental. Se tuvo que utilizar el método de encuestas y cuestionarios aplicándose a la muestra de 50 personas. Dando asó como resultado que el 90% está de acuerdo en que si influye positivamente la gestión financiera en los flujos de caja futuros de la industria textil en la Victoria.

Zeta G. (2021). En su tesis cuyo objetivo de la investigación fue analizar como el flujo de caja contribuye en la toma de decisiones del área de tesorería en

la empresa Andes Films S.A 2021. La investigación fue aplicada, de nivel descriptivo – correlacional, con diseño no experimental. Para recolectar información se hizo uso de encuestas, las cuales se aplicaron a 23 de sus trabajadores en el área de tesorería. Se evidenció en los resultados que aplicando la prueba de Friedman hubo un rechazo a su hipótesis nula. Por ende, se concluyó que sí hay una incidencia positiva del flujo de caja para las tomas de decisiones en sus tres niveles de dimensión dentro del área de tesorería en la Empresa Andes Films S.A.

Bartra J. y Reátegui C. (2018). En su tesis cuyo objetivo de la investigación fue medir el impacto del flujo de efectivo con respecto a la rentabilidad de la empresa mercantil Zurita E.I.R.L. La investigación fue descriptiva, no experimental. Para la recolección de datos se hizo uso de las entrevistas y guías de análisis documental, las mismas que se usaron en todo el personal de la empresa y el análisis de sus estados financieros. Se llegó a evidenciar que no cuentan con liquidez suficiente tanto en su situación financiera como económica. Por tal motivo se llegó a la conclusión que un mejor control del flujo de efectivo incide significativamente y de forma positiva en la rentabilidad de la empresa.

Añacata, J. (2016). En su tesis cuyo objetivo de la investigación fue Analizar la relación que tiene el Flujo de Caja con respecto a las decisiones de gestión de las MYPES para el Caso JUSTO A TIEMPO PERU S.R.L. La investigación fue de tipo descriptivo correlacional, con un diseño no experimental de corte transversal ya que se sitúa en el año 2015. Para la recolección de datos se usó el cuestionario, tomándose como muestra a los empleados de la empresa. Se llegó a los resultados que el 80% de los empleados están de acuerdo en que un flujo de

caja debidamente efectuado ayudaría a una mejor toma de decisiones permitiendo así una gestión positiva en las MYPE Justo a Tiempo Perú S.R.L

II.2.2. Antecedentes Internacionales

Bravo D. y Polo M. (2021). Su tesis tuvo como objetivo plantear una estructura de flujo de caja proyectado para ayudar en la toma de decisiones financieras en el corto plazo dentro del sector manufacturero de Cuenca, Ecuador. La investigación fue un enfoque mixto o sea cualitativa y cuantitativa a su vez, de tipo descriptiva, explicativa y comparativa. Para la recolección de datos se usó los datos que se encontraron en la Superintendencia de Compañías, valores y seguros de Ecuador. La muestra se tomó al universo de empresas manufactureras de la región de Cantón – Cuenca. Se llegó a los resultados que el flujo de caja es una herramienta de guía para una eficaz medición de la gestión financiera en la Empresa. Por tal motivo, se concluyó que el flujo de caja, es un instrumento fiable que permite medir diferentes niveles ya sea de endeudamiento, liquidez o rentabilidad.

Rodríguez, Y., Acevedo, J. y Velásquez J. (2019). Su tesis tuvo como objetivo determinar los puntos débiles en la gestión financiera de las PYMES con respecto a su industria manufacturera en el municipio de Medellín, con el propósito de fortalecerla y que sea la herramienta principal para una eficaz gestión en la toma de decisiones del municipio de Medellín. La investigación tuvo un enfoque mixto, o sea Cualitativo y cuantitativo a la vez. Para la recolecta de datos se utilizó el análisis documental a través de diferentes fuentes bibliográficas. Se tomó como muestra a las pymes del sector manufacturero de la ciudad de Medellín. Al término de la investigación se concluyó que en las PYMES no se

suele hacer mucho uso del flujo de caja como una herramienta para los empresarios debido a su visión a corto plazo, lo que conlleva a un poca o casi nula gestión financiera.

Villa, D. (2018). En su tesis cuyo objetivo de la investigación fue determinar el uso del flujo de caja como una herramienta financiera de apoyo en la toma de decisiones para gerencia en la Empresa Comercial Antancuri. La investigación tuvo un enfoque mixto, es decir cualitativa y cuantitativa de tipo descriptiva. Para recolectar información se hizo uso de entrevistas, las cuales se aplicaron a 4 colaboradores de mayor jerarquía en la organización, además de la observación.

Se llegó a evidenciar que en la organización elaboraban sus estados financieros con la finalidad de cumplir con las entidades reguladores. Sin embargo, no se evidenció un análisis de los resultados mostrados en los estados financieros, especialmente en el estado de flujo de caja.

López, J. (2017). En su tesis cuyo objetivo de la investigación fue realizar un estudio sobre cómo la gestión financiera afecta la liquidez en la toma de decisiones de las empresas comercializadoras de componentes automotrices en la ciudad de Ambato en el año 2015. La investigación tuvo un enfoque mixto, es decir cualitativa y cuantitativo con un nivel exploratorio, descriptivo y explicativo. Para recolectar información se hizo uso de la técnica de observación, la entrevista y la encuesta. Las cuales fueron aplicadas a 52 empresas del rubro comercial automotriz en la ciudad de Ambato. Se llegó a evidenciar que más del 50% de estas empresas en el sector no cuentan con una adecuada gestión óptima de sus recursos económicos, además de no contar con un presupuesto no se llega a conocer la situación económica, ni tampoco el dinero que pueden destinar para el

ahorro en pro de sus objetivos como empresa. Por ende, se concluyó que incluso sabiendo los mismos empresarios que una gestión financiera puede mejorar la optimización de sus recursos, no hacen una planificación ni tampoco seguimiento a sus finanzas debidamente.

Torres, V. (2015). Su trabajo de investigación tuvo como objetivo desarrollar un flujo de caja proyectado para el primer semestre del año 2016, con el fin de saber la rentabilidad y liquidez de una empresa. Se llegó a concluir que una empresa si sigue con detalle el flujo de caja de su negocio, podría tener un crecimiento efectivo al siguiente semestre; cumpliéndose así sus objetivos planteados al comienzo del ejercicio y ayudándose para las próximas tomas de decisiones correctas de inversión.

II.2. Bases teóricas

II.2.1. Gestión Financiera

- El papel del área administrativa en la gestión de los recursos financieros de la empresa debe centrarse en dos elementos esenciales, la rentabilidad y liquidez. Es decir, la gestión financiera velará para que los recursos financieros produzcan ingresos y dispongan de la liquidez idónea para poder cumplir con sus obligaciones dentro del corto plazo. (Córdoba, 2007)
- Independientemente del tamaño o del sector, la administración y la gestión de cualquier empresa entran dentro del ámbito de la gestión financiera. Es importante ser capaz de realizar análisis, tomar decisiones y emprender acciones basadas en evaluaciones. Estas actividades deben estar conectadas con la estrategia y los recursos financieros necesarios para

mantener las operaciones de la organización al tiempo que se intenta aumentar el margen de beneficios. (Cabrera, Fuentes y Cerezo, 2017)

- La gestión financiera es la actividad que tiene como objetivo de aumentar los beneficios y/o los resultados. Implica planificar, organizar, dirigir, controlar, supervisar y coordinar la administración de los recursos financieros. Sus objetivos son garantizar los buenos resultados de la empresa, ayudar a tomar decisiones financieras acertadas y abrir opciones de inversión para la entidad. (Terrazas, 2009)
- La Gestión Financiera como parte integral de las ciencias empresariales, se dedica al análisis y la optimización de la adquisición y utilización de los recursos de una empresa. Su objetivo principal es determinar cómo la empresa financiará sus operaciones, lo que a menudo implica la utilización de recursos tanto internos como externos. (Westreicher, 2020)

II.2.1.1. Dimensiones de la Gestión Financiera.

Tras una revisión de la literatura, la investigación de Córdoba (2007) segmentó la variable Gestión Financiera en los siguientes componentes.

Dimensión 1: Rentabilidad

- La rentabilidad se define como la relación que muestra el beneficio obtenido a lo largo del tiempo por cada recurso invertido, (Córdoba, 2007). La rentabilidad es la ganancia o el beneficio derivado de una inversión y se utiliza para evaluar la eficacia de una inversión, (Bernstein, 2002). Es el rendimiento obtenido de una inversión en relación con el dinero invertido, (Lynch, 1989).

- La rentabilidad es el uso de recursos, tanto de capital humano, así como financiero con el propósito de obtener resultados. Es decir, se utiliza para medir el rendimiento producido por los recursos usados en un determinado período de tiempo. (Sánchez, 2002)

Dimensión 2: Liquidez

- La liquidez de una empresa viene determinada por su capacidad para pagar las obligaciones a corto plazo cuando vencen, (Córdoba, 2007).
- Es la capacidad de una empresa en convertir rápidamente sus activos en efectivo sin sufrir grandes pérdidas, (Brigham, 2008).
- La capacidad de la empresa para hacer frente puntualmente al pago de sus deudas se denomina liquidez. Es decir, es la solvencia general que tiene una empresa dentro de su situación financiera. Dado que una baja o decreciente liquidez es un indicador común de problemas financieros y bancarota, estos indicadores brindan avisos sobre las dificultades en el flujo de efectivo, (Gitman y Zutter, 2012)

II.2.2. Flujo de Caja

- Se denominan flujo de caja a los movimientos de entrada y salida de dinero de una organización durante un periodo de tiempo establecido. Estos cambios en el flujo de caja son el resultado de las actividades operativas, de inversión, y financiamiento de la empresa. Para evaluar la liquidez, la solvencia y la capacidad de generar efectivo de la empresa, el análisis del flujo de caja es crucial. Permite determinar las fuentes y usos del dinero,

evaluar la disponibilidad de recursos y tomar decisiones bien informadas sobre la gestión financiera. (Brigham y Besley, 2008)

- La capacidad de ver las entradas y salidas de efectivo de una empresa de forma clara y en profundidad convierte al flujo de caja en un instrumento clave de la gestión financiera. Los directores financieros pueden evaluar la liquidez, la solvencia y la capacidad de generar efectivo de la organización utilizando el análisis del flujo de caja. (Van y Wachowicz, 2010)
- El flujo de caja es un instrumento financiero comúnmente utilizado por las empresas, y su objetivo es demostrar si la empresa dispone o no de efectivo en caja. Además, su elaboración sugiere que la organización es capaz de prever los resultados que se espera obtener de acuerdo con una estrategia empresarial. (Hirache, 2013)

II.2.2.1. Dimensiones del Flujo de Caja.

Tras una revisión de la literatura, la investigación de *Van Horne, J. & Wachowicz* (2010) segmentó la variable Flujo de Caja en los siguientes componentes.

Dimensión 1: Actividades Operativas

- Las actividades operativas están relacionadas con las operaciones diarias del negocio, como la compra y venta de productos, la prestación de servicios, la gestión de inventarios y la cobranza de cuentas por cobrar. Las ventas y los gastos operativos de estas operaciones producen flujos de caja. El análisis de los flujos de caja de las actividades operativas puede

ayudar a determinar el grado de eficacia y rentabilidad con que una empresa lleva a cabo su actividad principal. (Horne y Wachowicz, 2010)

- Las actividades operativas registran los ingresos generados a partir de las operaciones comerciales propias de la empresa, que vienen a ser su principal fuente de ingresos. Eso permitirá evaluar las ganancias o, mejor dicho, saber si las actividades de producción han generado el efectivo necesario para cancelar las obligaciones, cubrir los costos de producción, etc. Además, aclara que sería completamente normal si al inicio del negocio, esta dimensión se encuentre en negativo, ya que necesita dinero para ir manteniendo el desarrollo de las operaciones hasta que se recupere el capital y posteriormente se vuelva rentable. (Flujo de caja, 2012)

El autor deja algunos ejemplos de actividades operativas:

- Cobros de las ventas de bienes y prestación de servicios.
- Pagos por el suministro de bienes y servicios.
- Pago para los empleados.

Dimensión 2: Actividades de Inversión

- Las actividades de inversión se refieren a las inversiones de capital realizadas por la empresa, como la adquisición de activos fijos (maquinaria, equipo, propiedades), inversiones en proyectos o empresas, etc. Estas actividades producen flujos de efectivo para la compra o venta de activos a largo plazo. Es posible evaluar el rendimiento de las inversiones y sus efectos en la situación financiera de la empresa mediante el estudio de las actividades de inversión en el flujo de caja. En otras

palabras, su rentabilidad y liquidez de la empresa. (Horne y Wachowicz, 2010)

- Las actividades de inversión registran los importes de efectivo empleados al comprar o vender un activo a largo plazo. Por ende, se llega a entender que la compra de bienes es una vista a querer generar mayores ingresos a futuro, dando así que si hubiera un incremento de gasto es porque probablemente la empresa se encuentre en un proceso de expansión o en caso del comercio, renovación de inventario para su próxima venta. (Flujo de caja, 2012)

El autor deja algunos ejemplos de actividades de inversión:

- Pagos por adquisición de propiedades, planta y equipo o arrendamientos de local.
- Cobros por ventas de propiedades, planta y equipo.
- Anticipos de efectivo y préstamos a terceros.

Dimensión 3: Actividades de Financiamiento

- Las actividades de financiamiento se refieren a las fuentes de financiamiento utilizadas por la empresa para obtener capital, como la obtención de préstamos bancarios u otras formas de financiamiento externo. Estas actividades producen flujos de efectivo para la obtención o el reembolso de capital. Este tipo de análisis en el flujo de caja permite evaluar la estructura de capital de la empresa y su capacidad para cubrir sus obligaciones financieras. (Horne y Wachowicz, 2010)

- Las actividades de financiamiento documentan los cambios en la estructura financiera de la empresa al registrar los movimientos relacionados con los ingresos obtenidos a través de préstamos y los pagos destinados a la liquidación de deudas. En relación con el autor, esta información ayudará a proyectar el efectivo en cada periodo y permitirá cubrir los compromisos y/o obligaciones que llegase a tener en su fase productiva. (Flujo de caja, 2012)

El autor deja algunos ejemplos de actividades de financiamiento:

- Monto recaudado por prestaciones financieras y/o aportes propios de capital
- Pagos de amortización de préstamos
- Pago de arrendamiento financiero

II.3. Términos básicos

Rentabilidad Económica

- La rentabilidad económica es una medida que evalúa el rendimiento de los activos de una empresa en un periodo determinado, sin tener en cuenta la forma en que han sido financiados. Además, se considera una técnica para determinar hasta qué punto los activos de una empresa pueden producir valor sin tener en cuenta su financiación, lo que permite comparar este indicador entre empresas sin el impacto de diversas estructuras financieras. (Sánchez, 2002)

Rentabilidad Financiera

- Se refiere a la rentabilidad alcanzada por los capitales propios de una empresa en un periodo específico. Esta rentabilidad es la que los dueños buscan maximizar para un mayor beneficio. Además, una rentabilidad financiera insuficiente presenta dos limitaciones en cuanto al acceso a nuevos fondos propios. En primer lugar, indica un bajo nivel de generación interna de fondos por parte del negocio. En segundo lugar, complicaciones en la obtención de financiación externa. (Sánchez, 2002)

Activos Corrientes

- Activos a corto plazo que se espera que se conviertan en efectivo en un periodo no mayor a un año. (Gitman y Zutter, 2012)

Pasivos Corrientes

- Pasivos a corto plazo que se espera que sean pagados en un periodo no mayor a un año. (Gitman y Zutter, 2012)

Ingresos

- Cualquier beneficio obtenido por la venta de un bien o servicio se denomina ingreso, y este beneficio suele obtenerse con un cobro monetario (Gil, 2015)

Gastos

- El uso de un bien o servicio a cambio de una contraprestación, normalmente en forma de pago monetario, se denomina gasto. (Pedrosa, 2015)

Ventas

- Dentro del contexto económico, una venta se refiere a la transferencia de un bien o servicio específico a un valor previamente establecido, con el propósito de obtener una ganancia económica, como dinero, por parte de un vendedor o proveedor. (Westreicher, 2020)

Inversión

- Una inversión es la asignación de recursos financieros con el fin de obtener productos o herramientas de producción duraderos, como maquinaria y equipos, que la empresa utilizará durante un largo periodo de tiempo para alcanzar sus objetivos. (Peumans, 1967)

Cobranza

- La cobranza implica la recuperación de los créditos previamente concedidos por una empresa, que puede ser de naturaleza industrial, comercial, financiera o de servicios. Este proceso se lleva a cabo alrededor del mundo. (Calderón, *s.f*)

Impuestos

- Los impuestos son un tributo, lo cual las personas y empresas están obligadas a pagar al gobierno de su país ya sea de manera directa o indirectamente. (Roldán, 2016)

Activos fijos

- El activo fijo viene a ser un elemento tangible de propiedad, planta y equipo que posee una empresa o persona que ayuda a generar ingreso.

Además, tienen la característica en particular que son poco líquidos.
(Sevilla, 2016)

Activos Intangibles

- Los activos intangibles son aquellos activos que tienen un valor a pesar de no tener una presentación física. (Stewart, 1998)

Préstamos

- Un préstamo es un acuerdo financiero en el que una persona o entidad (prestamista), que se encuentra en excedente de liquidez que proporciona un activo donde generalmente es una suma de efectivo, a otra persona o entidad (prestatario), mediante un contrato o acuerdo mutuo. A cambio de esta operación, el prestamista recibirá intereses. (Pedrosa, 2016)

Intereses

- El interés viene a ser el precio del dinero en el tiempo, es decir lo que se debe pagar por una suma de dinero durante un tiempo determinado y pactado entre un prestamista y un prestatario. (Kiziryan, 2015)

Capital Propio

- El capital propio describe los recursos financieros de que tiene una empresa. Estos fondos indican el valor de una empresa, o sus activos menos su deuda. Los recursos producidos al inicio de la empresa y a lo largo de su duración de funcionamiento se utilizan para crear fondos propios. (Muñoz, 2022)

MYPE

- Las Micro y pequeñas empresas o en su nombre abreviado MYPES, son empresas constituidas mediante una persona natural o jurídica bajo cualquier tipo de organización estipulada en la legislación peruana. El propósito de las mypes son desarrollar actividades como la producción, transformación y extracción, pero mayormente sobre la comercialización de bienes o prestación de servicios. (LEY N° 28015)

Figura 1 Detalle de las Micro y Pequeñas Empresas

MICROEMPRESA	
NÚMERO DE TRABAJADORES	De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
VENTAS ANUALES	Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (*)

PEQUEÑA EMPRESA	
NÚMERO DE TRABAJADORES	De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.
VENTAS ANUALES	Hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (*)

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

Sector Retail

- Como bien lo dice parte de su nombre en inglés “Retail” significa venta minorista, viene a ser la última parte de la venta comercial que se conecta con el mercado para la entrega de un bien o servicio. En este sector se concentra la mayor parte de comerciantes (Globalkam Consultores, 2018)

Recursos Financieros

- Los recursos financieros son los recursos que tiene una empresa a su disposición para el apoyo en la producción y generación de ganancias. Generalmente tiene un grado de liquidez alto para la conversión inmediata en efectivo en un determinado tiempo. (Villalobos, 2018). Estos pueden ser:
 - Efectivo y equivalentes de efectivo
 - Financiamientos externos
 - Recursos propios
 - Créditos
 - Fondos de reserva

Capital Humano

- El capital humano como bien dice, uno de los pioneros en acuñar el termino, Becker (1964). Es el conjunto de las capacidades productivas que una persona va adquiriendo a lo largo de su vida mediante conocimientos empíricos y teóricos ya sean generales o específicos. Estas nuevas habilidades adquiridas permitirán en lo personal, mejorar su calidad de vida y en lo organizacional un aumento en la productividad y por ende una mejora continua.

Gestión operativa

- La gestión operativa es un proceso que conlleva planificar, ejecutar y monitorear, además de hacer seguimiento a las actividades relacionadas de

la empresa. Esto llevará en sí una mejora en los procesos internos, como un aumento en la eficiencia y productividad. (Singer; 2021)

Gestión de Inventarios

- Es la administración del inventario donde se busca la reducción máxima del inventario constantemente sin tener que afectar el ciclo operativo de la reposición del mismo, ni tampoco el servicio al cliente, todo ello con una correcta planeación y control de los productos. Para ello se recomienda plantearse estas preguntas como: ¿Qué pedir?, y sobre todo cuánto y cuando tocará hacer los siguientes pedidos para el nuevo reabastecimiento. (Cespón, 2012)

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

III.1. Hipótesis de la Investigación

III.1.1. Hipótesis General

Existe una relación directa entre la Gestión Financiera y el flujo de caja de las mypes del sector retail en el distrito de Breña en el año 2022

III.1.2. Hipótesis Específicas

- ✓ Existe una relación directa entre la rentabilidad y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022
- ✓ Existe una relación directa entre la liquidez y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022

III.1.3. Identificación de las variables

- Gestión Financiera
- Flujo de Caja

III.2. Operacionalización de las variables

Tabla 1: Operacionalización de Variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Variable 1 Gestión Financiera	D1: Rentabilidad	Rentabilidad Económica	4
		Rentabilidad Financiera	5
	D2: Liquidez	Activo Corrientes	5
		Pasivos corrientes	4
Variable 2 Flujo de Caja	D1: Actividades operativas	Ingresos por ventas	4
		Pagos a Proveedores	4
		Pago de Impuestos	4
	D2: Actividades de Inversión	Compra de activos fijos	4
		Compra de activos intangibles	4
	D3: Actividades de financiamiento	Préstamos Bancarios	4
Capital Propio		4	

Fuente: Elaboración Propia

IV. METODOLOGÍA

IV.1. Diseño de la Investigación

IV.1.1. Tipo de estudio

Se consideró a la investigación como de tipo básica, debido a que esta investigación busca ampliar la comprensión teórica al problema que se planteó en sí. Hernández, R; Mendoza, C. (2018), nos dice que las investigaciones de tipo básica o fundamentales, son las investigaciones que tienen como propósito producir un mayor conocimiento para futuros investigadores.

IV.1.2. Nivel de estudio

El nivel de estudio de la presente investigación ha sido correlacional ya que se busca establecer una relación entre mis dos variables Gestión Financiera Y Flujo de Caja. Además, Hernández, R; Mendoza, C. (2018), señala que las investigaciones de nivel correlativo tiene como objetivo determinar el grado de vinculación que se da en un contexto determinado entre dos o más variables.

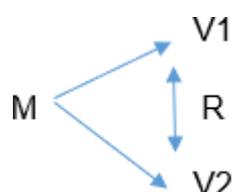
IV.1.3. Enfoque de estudio

El enfoque de la investigación fue cuantitativo, porque se siguió una serie de procesos de forma organizada hasta la comprobación de la hipótesis planteada. Así como lo dice Hernández, R; Mendoza, C. (2018), que una investigación cuantitativa debe tener planteamientos específicos que estén orientados a la comprobación de las suposiciones planteadas por el autor.

IV.1.4. Diseño de estudio

El diseño de la investigación fue correlacional, no experimental y transversal. Debido a que no se manipularon las variables en sí y recolectado datos en un solo momento.

Así como lo señala Hernández, R; Mendoza, C. (2018), que las investigaciones no experimentales se procuran no manipular deliberadamente las variables para medir sus efectos entre ellas y transversales a las que se recolectan información en un tiempo único.



M: Muestra

V1: Variable 1

V2: Variable 2

IV.2. Unidad de Análisis

Las micro y pequeñas empresas (mypes) del sector retail del Distrito de Breña.

IV.3. Población y muestra

IV.3.1. Población de estudio

Según el último censo demográfico empresarial realizado por el INEI a fines del 2021. Se cuenta con una población total de 153 colaboradores de las mypes en el distrito de breña.

IV.3.2. Muestra de estudio

La muestra fue probabilística y está comprendida por 50 colaboradores de las mypes del sector retail, del distrito de Breña.

Según Hernández, R; Mendoza, C. (2018), las muestras probabilísticas, todos los integrantes de la población tienen al comienzo la misma probabilidad de ser electa para la muestra, los cuales después serán electos de forma aleatoria.

Para calcular la muestra se aplicará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Dónde:

- N = Total de la población
- Z= Nivel de seguridad
- p = proporción esperada
- q = 1 – p
- d = precisión

IV.3.3. Tamaño de muestra

De acuerdo con lo mencionado en la muestra de estudio, se define que esta investigación se hará con una muestra probabilística.

Se reemplazó los datos:

$$n = \frac{153 * 1.96^2 * 0.95 * 0.05}{0.05^2 * (153 - 1) + 1.96^2 * 0.95 * 0.05}$$

43

Dónde:

- $N = 153$
- $Z = 1.96$ (95% de confianza)
- $p =$ proporción esperada (en este caso 95% = 0.95)
- $q = 1 - p$ (en este caso $1 - 0.95 = 0.05$)
- $d =$ precisión (en mi investigación use un 5%).

Dando así un tamaño de muestra aproximado de 50 colaboradores por encuestar.

IV.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

IV.4.1. Técnica

La técnica de recolección de datos que se usó fue la encuesta aplicada a los 50 colaboradores de las mypes del sector retail en el distrito de Breña.

Según Hernández, R; Mendoza, C. (2018), las encuestas son lo más utilizados para la recolección de información donde constará de preguntas en relación a las variables de la investigación a medir.

IV.4.2. Instrumento de recolección de Datos

El instrumento de recolección de datos usado fue el cuestionario

IV.5. Análisis Estadístico

IV.5.1. Análisis de fiabilidad

Para el análisis de fiabilidad del instrumento, se hizo uso de la prueba Alfa de Cronbach por medio del software SPSS v25; esto, debido a que es la que mejor se ajusta para el tipo de instrumento que se ha utilizado para la recolección de información del trabajo.

Análisis de fiabilidad de la variable 1

El análisis de fiabilidad presentado a continuación pertenece a las preguntas concernientes a la variable 1: Gestión financiera.

Tabla 2 *Prueba de Alfa de Cronbach para la variable 1*

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,840	18

Fuente: Datos obtenidos por el software SPSS

Interpretación:

El resultado obtenido es de 0.840, entonces este resultado corresponde a una fiabilidad buena según los valores del Alfa de Cronbach. Esto significa que las preguntas que corresponden a la variable 1: Gestión financiera, se encuentran en un rango bueno de fiabilidad para mostrar los resultados del trabajo de investigación.

Análisis de fiabilidad de la variable 2

El análisis de fiabilidad presentado a continuación pertenece a las preguntas concernientes a la variable 2: Flujo de caja.

Tabla 3 *Prueba de Alfa de Cronbach para la variable 2*

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,738	28

Fuente: Datos obtenidos por el software SPSS

Interpretación:

El resultado obtenido es de 0.738, entonces este resultado corresponde a una fiabilidad aceptable según los valores del Alfa de Cronbach. Esto significa que las preguntas que corresponden a la variable 2: Flujo de caja, se encuentran en un rango aceptable de fiabilidad para mostrar los resultados del trabajo de investigación.

Según lo expuesto se evidencia que existe la confiabilidad en cuanto al instrumento de recojo de datos tanto para la variable gestión financiera, así como para la variable flujo de caja. Debido a que existe un nivel de confianza mayor a 0.70 en cada una.

V. RESULTADOS

V.1. Presentación y análisis de los resultados

V.1.1. Análisis Descriptivo

Los resultados que se presentan a continuación, fueron producto del cuestionario realizado a los 50 colaboradores de las mypes del sector retail, del distrito de Breña. Por ello, para poder analizar e interpretar los datos se hizo uso del software SPSS v25.

Así mismo hacer aclaración que todos los gráficos y tablas mostradas continuación son de elaboración propia por cada preguntan realizada, las cuales se hizo el análisis siguiente:

Pregunta 1. Considera que el cumplimiento de la totalidad de sus pagos realizados durante el año 2022 incidió favorablemente en las ganancias del negocio.

Tabla 4 *Respuestas sobre si el cumplimiento de la totalidad de los pagos realizados en el 2022 favoreció a las ganancias de su negocio.*

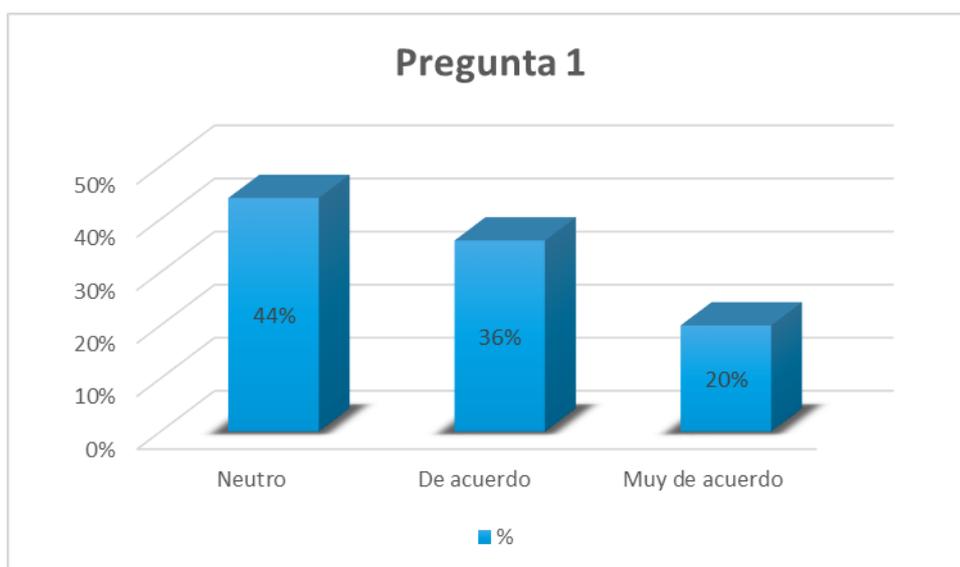
Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	22	44%
De acuerdo	18	36%
Muy de acuerdo	10	20%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, un 44% de los colaboradores se encuentra Neutro; un 36% de acuerdo y un 20% Muy de acuerdo, sobre si el cumplimiento de la

totalidad de pagos realizados en el 2022 benefició a las ganancias de su negocio.

Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 2 *Respuestas sobre si el cumplimiento de la totalidad de los pagos realizados en el 2022 favoreció a las ganancias de su negocio*



Pregunta 2. Considera que busca oportunidades de reducir costos operativos para mejorar la rentabilidad.

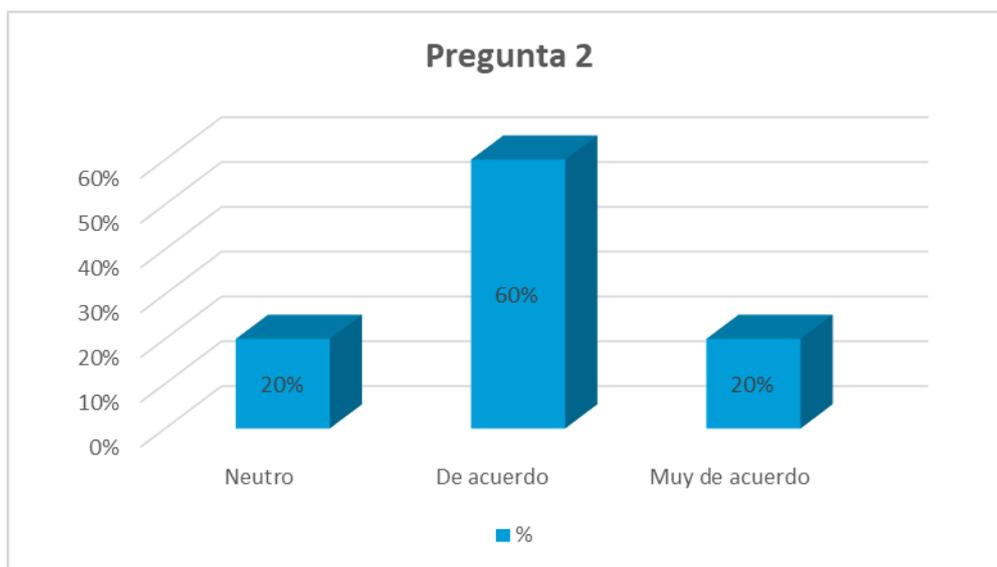
Tabla 5 *Respuestas sobre la búsqueda de oportunidades de reducir costos operativos para mejorar la rentabilidad.*

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	10	20%
De acuerdo	30	60%
Muy de acuerdo	10	20%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, un 20% de los colaboradores se encuentran Neutro, un 60% de acuerdo y un 20% Muy de acuerdo, sobre la búsqueda de oportunidades

de reducir costos operativos para mejorar la rentabilidad. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 3 Respuestas sobre la búsqueda de oportunidades de reducir costos operativos para mejorar la rentabilidad



Pregunta 3. Considera que realiza un seguimiento regular de sus ingresos y gastos para mantener una rentabilidad sostenible.

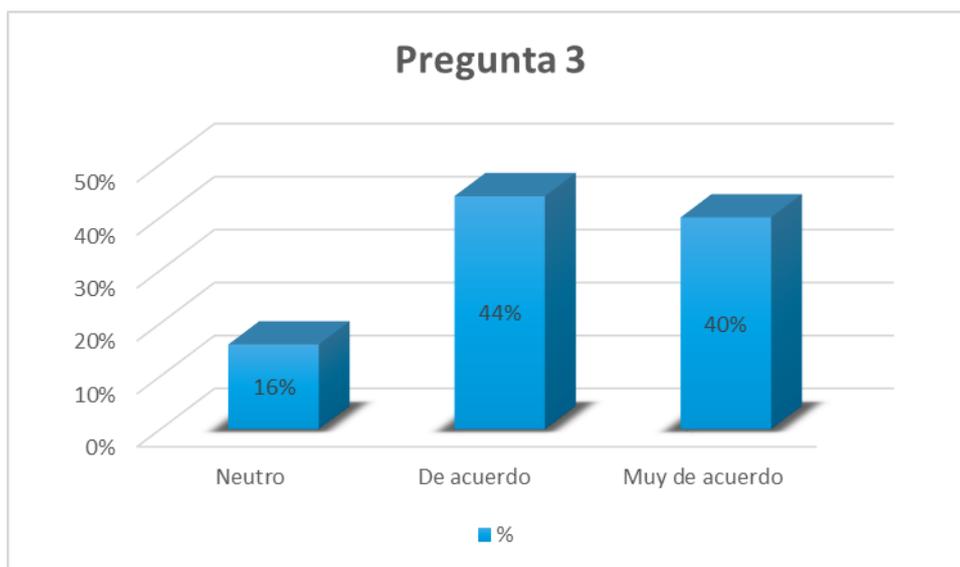
Tabla 6 Respuestas sobre si se realiza el seguimiento regular de ingresos y gastos para mantener la rentabilidad sostenible.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	8	16%
De acuerdo	22	44%
Muy de acuerdo	20	40%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, un 16% de los colaboradores se encuentra Neutro; un 44% de acuerdo y un 40% Muy de acuerdo, sobre si se realiza el seguimiento

regular de ingresos y gastos para mantener la rentabilidad sostenible. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 4 Respuestas sobre si se realiza el seguimiento regular de ingresos y gastos para mantener la rentabilidad sostenible.



Pregunta 4. Considera que el negocio logra mantener un margen de ganancia adecuado para sus productos o servicios.

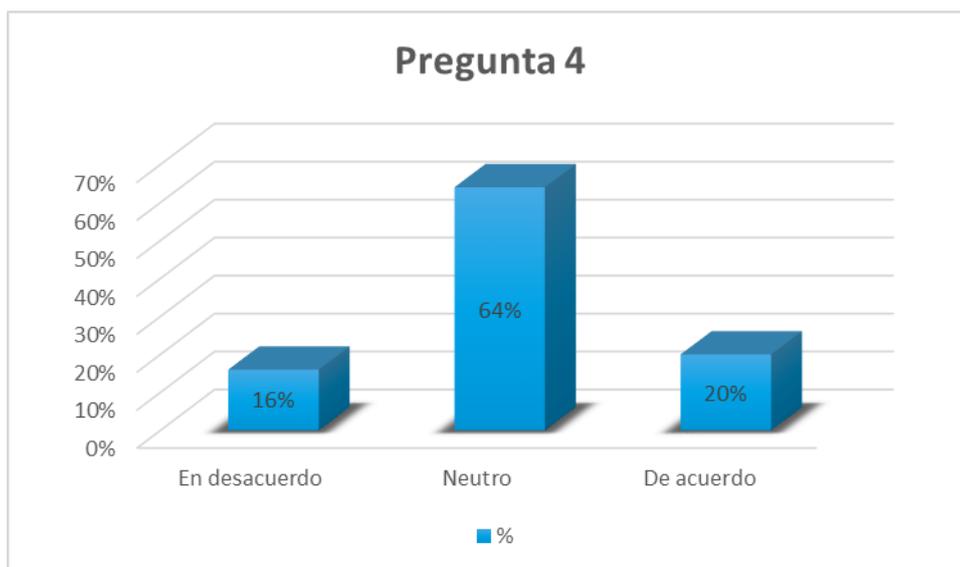
Tabla 7 Respuestas sobre si el negocio mantiene un nivel de ganancia adecuado para los productos o servicios.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	8	16%
Neutro	32	64%
De acuerdo	10	20%
Muy de acuerdo	0	0%
Total	50	100%

En la tabla puede verse que el 16% de los colaboradores se encuentra en desacuerdo; un 64% Neutro y un 20% de acuerdo, sobre si el negocio mantiene

un nivel de ganancia adecuado para los productos o servicios. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 5 Respuestas sobre si el negocio mantiene un nivel de ganancia adecuado para los productos o servicios.



Pregunta 5. Considera que utiliza información financiera precisa y oportuna para evaluar su rentabilidad financiera.

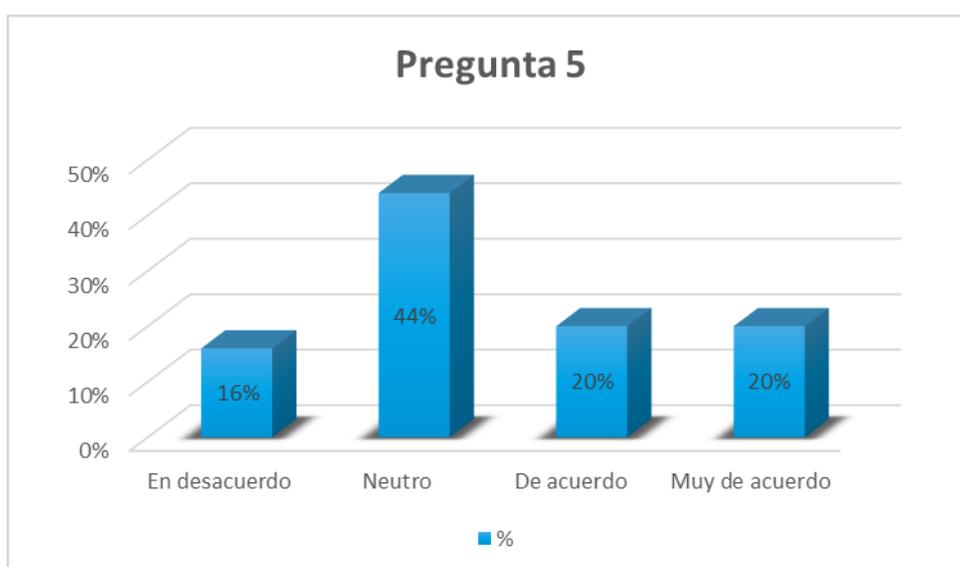
Tabla 8 . Respuestas sobre el uso de información financiera precisa y oportuna para la evaluación de la rentabilidad financiera

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	8	16%
Neutro	22	44%
De acuerdo	10	20%
Muy de acuerdo	10	20%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 16% de los colaboradores se encuentran en desacuerdo; el 44% Neutro; el 20% de acuerdo y el 20% Muy de acuerdo, sobre el uso de información financiera precisa y oportuna para la evaluación de la

rentabilidad financiera. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 6 Respuestas sobre el uso de información financiera precisa y oportuna para la evaluación de la rentabilidad financiera.



Pregunta 6. Considera que la política de crédito y cobranza del negocio tiene un impacto positivo en la rentabilidad financiera.

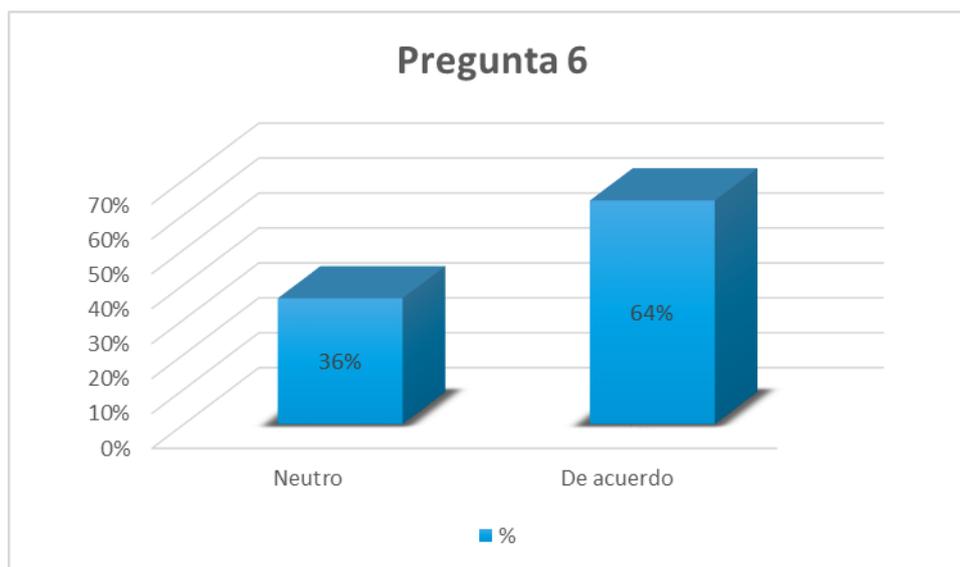
Tabla 9 Respuestas sobre si la política de crédito y cobranza del negocio tiene un impacto positivo en la rentabilidad financiera.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	18	36%
De acuerdo	32	64%
Muy de acuerdo	0	0%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 36% de los colaboradores se encuentra Neutro y el 64% de acuerdo, ni en desacuerdo; sobre si la política de crédito y cobranza del

negocio tiene un impacto positivo en la rentabilidad financiera. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 7 Respuestas sobre si la política de crédito y cobranza del negocio tiene un impacto positivo en la rentabilidad financiera.



Pregunta 7. Considera que las ganancias generadas en el año 2022 fueron proporcionales a la inversión realizada en el negocio.

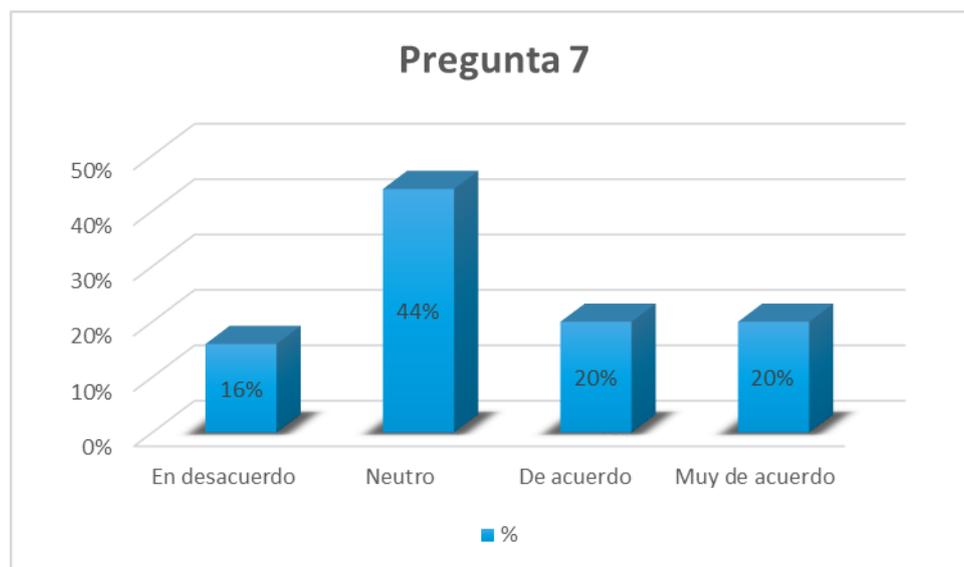
Tabla 10 Respuestas sobre si las ganancias generadas en el año 2022 fueron proporcionales a la inversión que se realizó en el negocio.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	8	16%
Neutro	22	44%
De acuerdo	10	20%
Muy de acuerdo	10	20%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 16% de los colaboradores se encuentra en desacuerdo; el 44% Neutro; el 20% de acuerdo y el 20% Muy de acuerdo, sobre

si las ganancias generadas en el año 2022 fueron proporcionales a la inversión que se realizó en el negocio. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 8 Respuestas sobre si las ganancias generadas en el año 2022 fueron proporcionales a la inversión que se realizó en el negocio.



Pregunta 8. Considera que la optimización gestión de costos y gastos operativos ha impactado en la mejora de la rentabilidad del negocio.

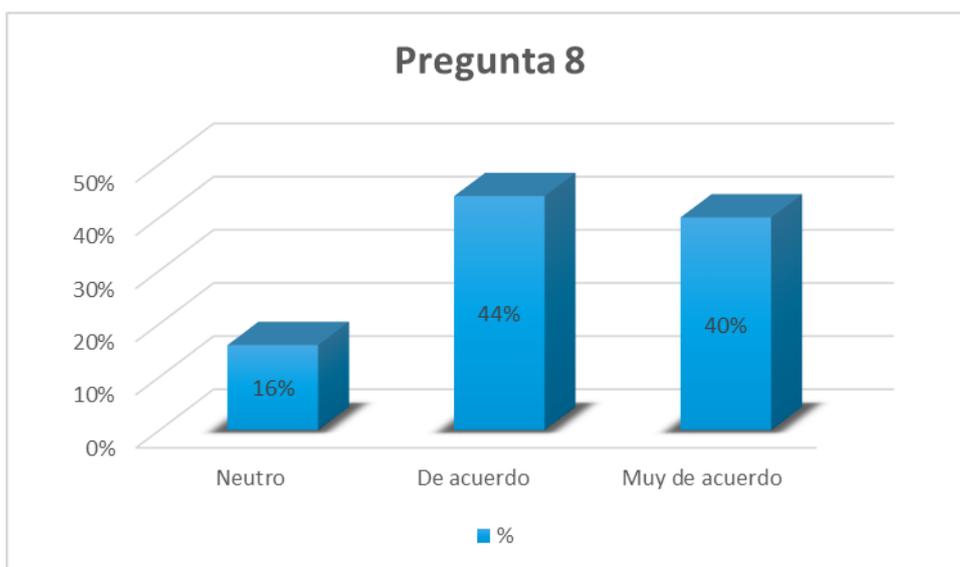
Tabla 11 Respuestas sobre si la optimización de gestión de costos y gastos operativos ha impactado en la mejora de la rentabilidad del negocio.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	8	16%
De acuerdo	22	44%
Muy de acuerdo	20	40%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 16% de los colaboradores se encuentra Neutro; el 44% de acuerdo y el 40% Muy de acuerdo, sobre si la optimización de gestión de

costos y gastos operativos ha impactado en la mejora de la rentabilidad del negocio. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 9 Respuestas sobre si la optimización de gestión de costos y gastos operativos ha impactado en la mejora de la rentabilidad del negocio.



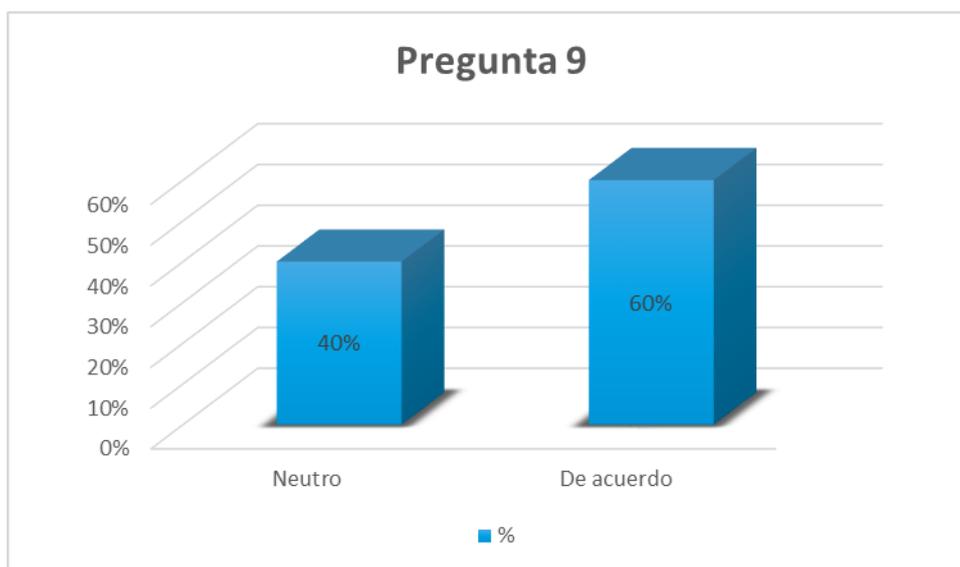
Pregunta 9. Considera que el control y registro adecuado de las transacciones financieras ha facilitado el seguimiento de la rentabilidad de tu negocio retail.

Tabla 12 Respuestas sobre si el control y registro adecuado de las transacciones financieras ha facilitado el seguimiento de la rentabilidad del negocio retail.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	20	40%
De acuerdo	30	60%
Muy de acuerdo	0	0%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 40% de los colaboradores se encuentran Neutro y el 60% de acuerdo, sobre si el control y registro adecuado de las transacciones financieras ha facilitado el seguimiento de la rentabilidad del negocio retail. Esto puede verse en la figura siguiente:

Figura 10 *Respuestas sobre si el control y registro adecuado de las transacciones financieras ha facilitado el seguimiento de la rentabilidad del negocio retail.*



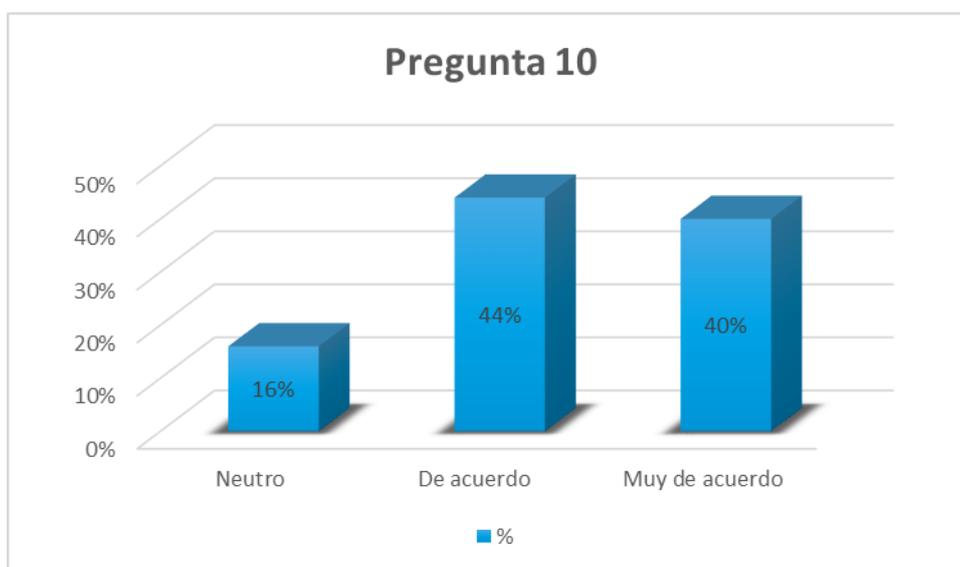
Pregunta 10. Considera que el negocio tuvo la liquidez suficiente para llevar a cabo las operaciones diarias.

Tabla 13 *Respuestas sobre si el negocio tuvo la liquidez suficiente para llevar a cabo las operaciones diarias.*

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	8	16%
De acuerdo	22	44%
Muy de acuerdo	20	40%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 16% de los colaboradores se encuentra Neutro; el 44% de acuerdo y el 40% Muy de acuerdo; sobre si el negocio tuvo la liquidez suficiente para llevar a cabo las operaciones diarias. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 11 Respuestas sobre si el negocio tuvo la liquidez suficiente para llevar a cabo las operaciones diarias.



Pregunta 11. Considera que el inventario de productos que tienes en stock ha sido clave para satisfacer la demanda de tus clientes.

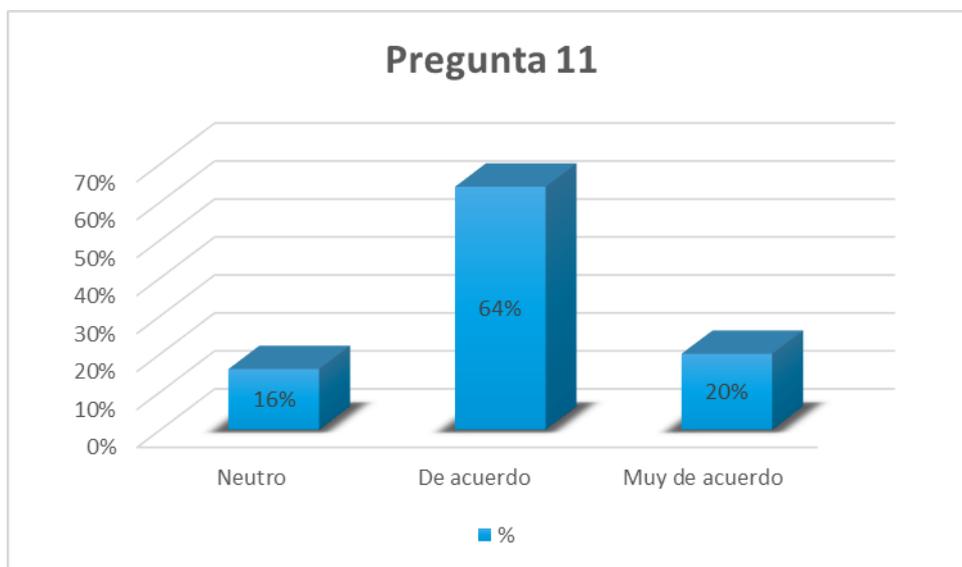
Tabla 14 Respuesta sobre si el inventario de productos que se tienen en stock ha sido clave para satisfacer la demanda de los clientes.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	8	16%
De acuerdo	32	64%
Muy de acuerdo	10	20%

Total	50	100%
-------	----	------

Como se refleja en la tabla, 16% de los colaboradores se encuentra Neutro; el 64% de acuerdo y el 20% Muy de acuerdo, sobre si el inventario de productos que se tienen en stock ha sido clave para satisfacer la demanda de los clientes. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 12 Respuesta sobre si el inventario de productos que se tienen en stock ha sido clave para satisfacer la demanda de los clientes.



Pregunta 12. Considera que la gestión de créditos y cobros ha sido determinante para mantener un flujo de efectivo estable

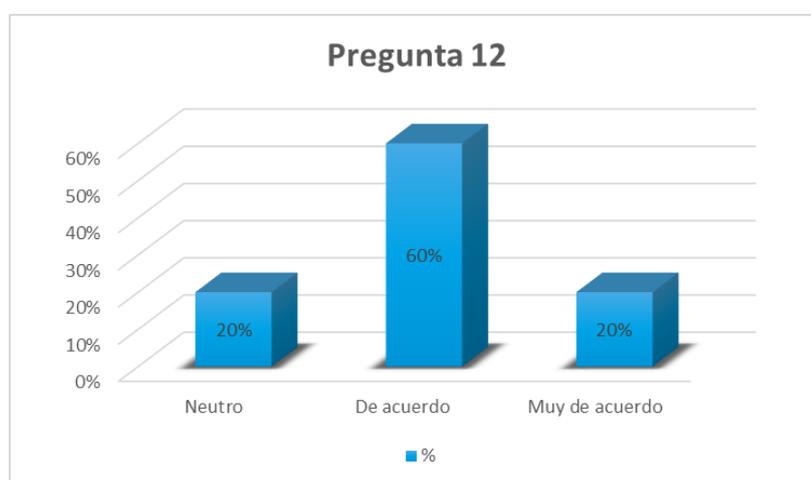
Tabla 15 Respuestas sobre si la gestión de créditos y cobros ha sido determinante para mantener un flujo de efectivo estable.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	10	20%
De acuerdo	30	60%

Muy de acuerdo	10	20%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 20% de los colaboradores se encuentran Neutro; el 60% de acuerdo y el 20% Muy de acuerdo; sobre si la gestión de créditos y cobros ha sido determinante para mantener un flujo de efectivo estable. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 13 Respuestas sobre si la gestión de créditos y cobros ha sido determinante para mantener un flujo de efectivo estable.



Pregunta 13. Considera que la mayoría de las ventas del negocio se efectúan en efectivo.

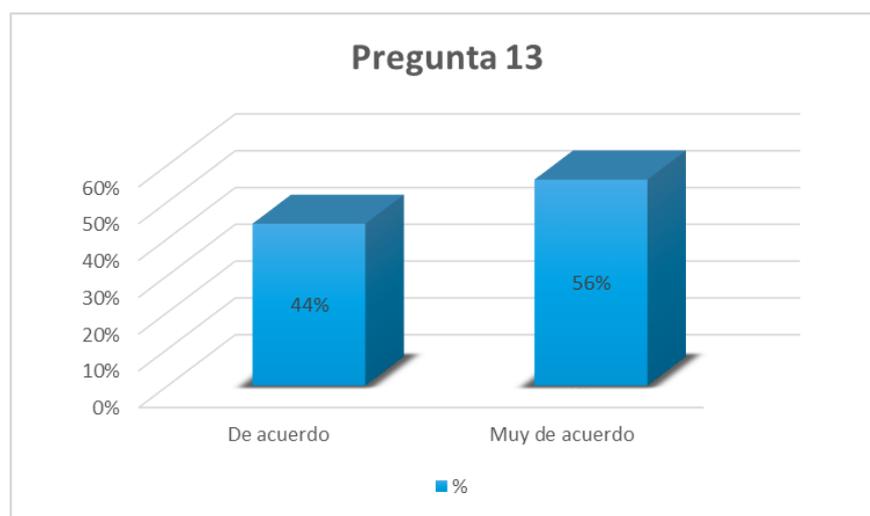
Tabla 16 Respuestas sobre si la mayoría de las ventas del negocio se realizan en efectivo.

Respuestas	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	0	0%
De acuerdo	22	44%
Muy de acuerdo	28	56%

Total	50	100%
-------	----	------

Como se refleja en la tabla, el 44% de los colaboradores se encuentran de acuerdo y el 56% Muy de acuerdo; sobre si la mayoría de las ventas del negocio se realizan en efectivo. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 14 Respuestas sobre si la mayoría de las ventas del negocio se realizan en efectivo.



Pregunta 14. Considera que la mayoría de las ventas del negocio se efectúan mediante crédito.

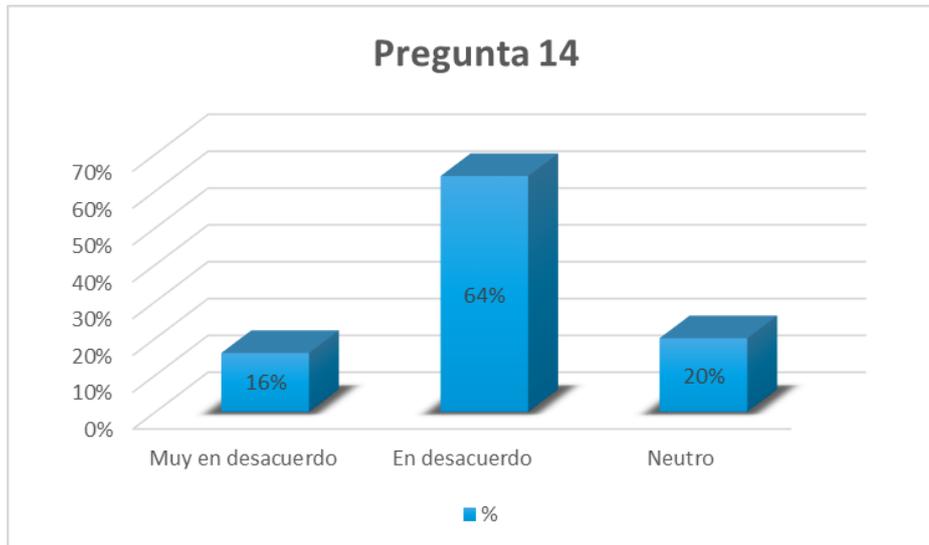
Tabla 17 Respuestas sobre si la mayoría de las ventas del negocio se efectúan mediante crédito.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	8	16%
En desacuerdo	32	64%
Neutro	10	20%
De acuerdo	0	0%
Muy de acuerdo	0	0%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 16% de los colaboradores se encuentra totalmente en desacuerdo; el 64% en desacuerdo y el 20% Neutro; sobre si la mayoría de las

ventas del negocio se efectúan mediante crédito. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 15 Respuestas sobre si la mayoría de las ventas del negocio se efectúan mediante crédito.



Pregunta 15. Considera que el negocio cuenta con la capacidad de cumplir con las obligaciones de los proveedores en el corto plazo.

Tabla 18 Respuestas sobre si el negocio cuenta con la capacidad de cumplir con las obligaciones de los proveedores en el corto plazo.

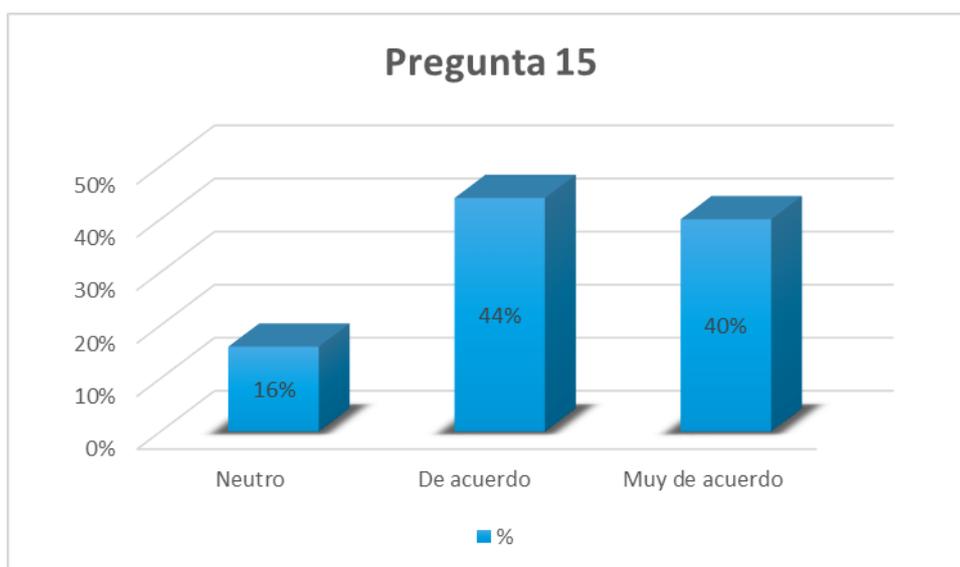
Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	8	16%
De acuerdo	22	44%
Muy de acuerdo	20	40%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 16% de los colaboradores se encuentra Neutro; el 44% de acuerdo y el 40% Muy de acuerdo; sobre si el negocio cuenta con la

capacidad de cumplir con las obligaciones de los proveedores en el corto plazo.

Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 16 Respuestas sobre si el negocio cuenta con la capacidad de cumplir con las obligaciones de los proveedores en el corto plazo.



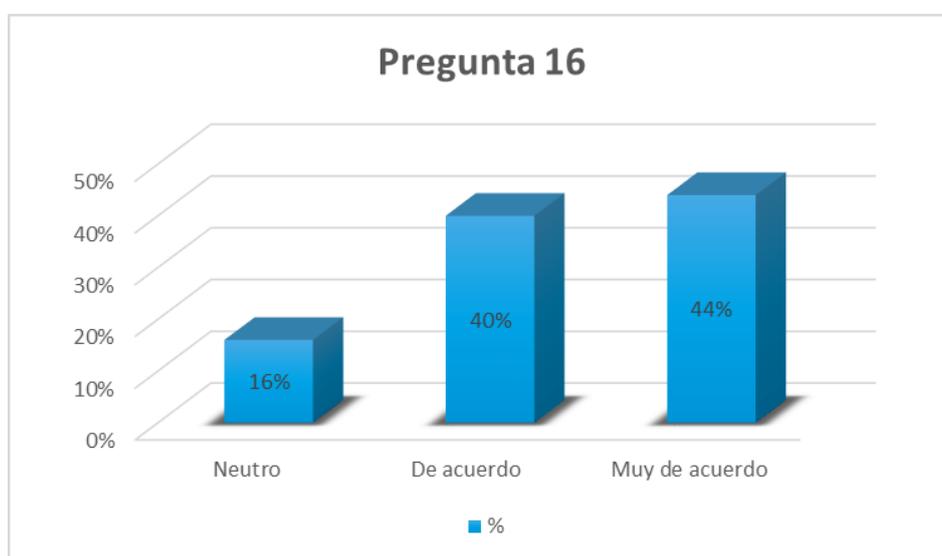
Pregunta 16. Considera que la gestión y control de las cuentas por pagar ha sido útil para mantener relaciones comerciales sólidas con los proveedores y evitar retrasos en pagos.

Tabla 19 Respuestas sobre si la gestión y control de cuentas por pagar ha sido útil para mantener relaciones comerciales sólidas con los proveedores y evitar retrasos en pagos.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	8	16%
De acuerdo	20	40%
Muy de acuerdo	22	44%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 16% de los colaboradores se encuentra Neutro; el 40% de acuerdo y el 44% Muy de acuerdo; sobre si la gestión y control de cuentas por pagar ha sido útil para mantener relaciones comerciales sólidas con los proveedores y evitar retrasos en pagos. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 17 Respuestas sobre si la gestión y control de cuentas por pagar ha sido útil para mantener relaciones comerciales sólidas con los proveedores y evitar retrasos en pagos.



Pregunta 17. Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con las obligaciones bancarias en el corto plazo.

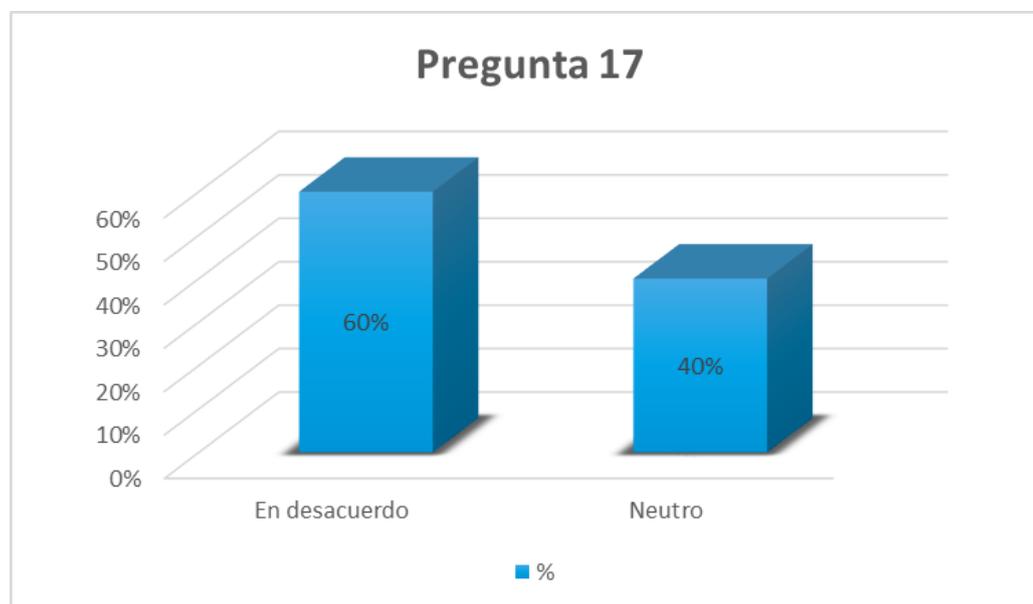
Tabla 20 Respuestas sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con las obligaciones bancarias en el corto plazo.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	30	60%
Neutro	20	40%

De acuerdo	0	0%
Muy de acuerdo	0	0%
<hr/>		
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 60% de los colaboradores se encuentra en desacuerdo y el 40% Neutro; sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con las obligaciones bancarias en el corto plazo. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 18 Respuestas sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con las obligaciones bancarias en el corto plazo.



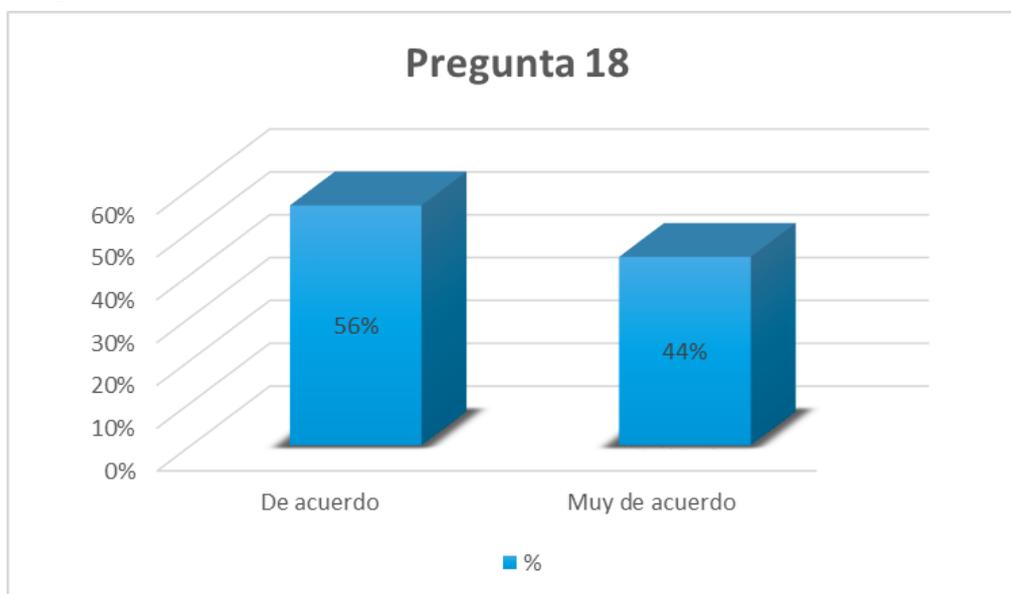
Pregunta 18. Considera que la utilización de créditos y préstamos ha sido una estrategia para financiar gastos operativos y mantener el funcionamiento de tu negocio retail.

Tabla 21 Respuestas sobre si la utilización de créditos y préstamos ha sido una estrategia para financiar gastos operativos y mantener el funcionamiento del negocio retail.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	0	0%
De acuerdo	28	56%
Muy de acuerdo	22	44%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, un 56% de los colaboradores se encuentran de acuerdo y el 44% Muy de acuerdo; sobre si la utilización de créditos y préstamos ha sido una estrategia para financiar gastos operativos y mantener el funcionamiento del negocio retail. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 19 Respuestas sobre si la utilización de créditos y préstamos ha sido una estrategia para financiar gastos operativos y mantener el funcionamiento del negocio retail.



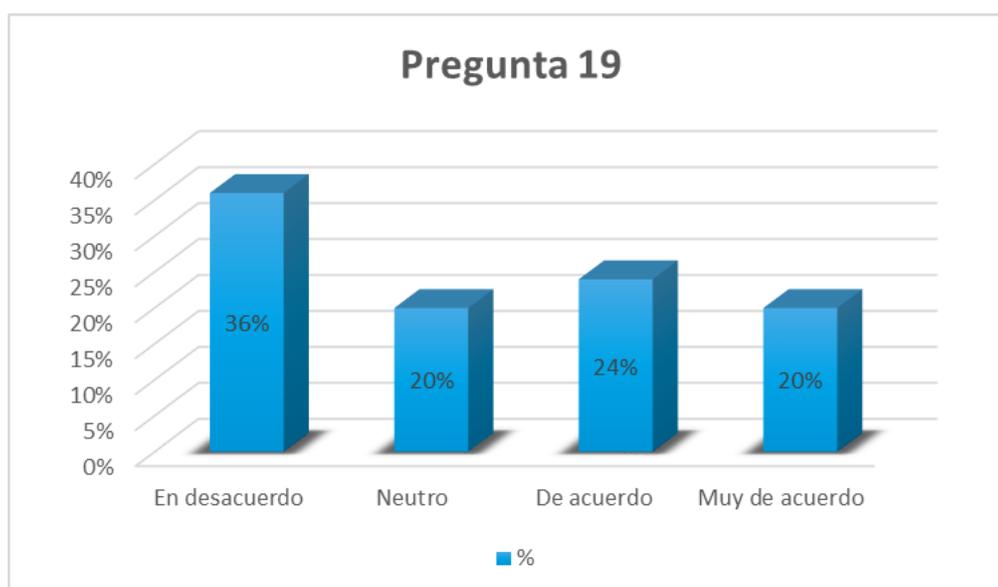
Pregunta 19. Considera que los ingresos por ventas del negocio aumentaron en el 2022.

Tabla 22 Respuestas sobre si los ingresos por ventas del negocio aumentaron en el 2022.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	18	36%
Neutro	10	20%
De acuerdo	12	24%
Muy de acuerdo	10	20%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 36% de los colaboradores se encuentran en desacuerdo; el 20% ni de acuerdo, ni en desacuerdo; el 24% de acuerdo y el 20% Muy de acuerdo; sobre si los ingresos por ventas del negocio aumentaron en el 2022. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 20 Respuestas sobre si los ingresos por *ventas* del negocio aumentaron en el 2022.



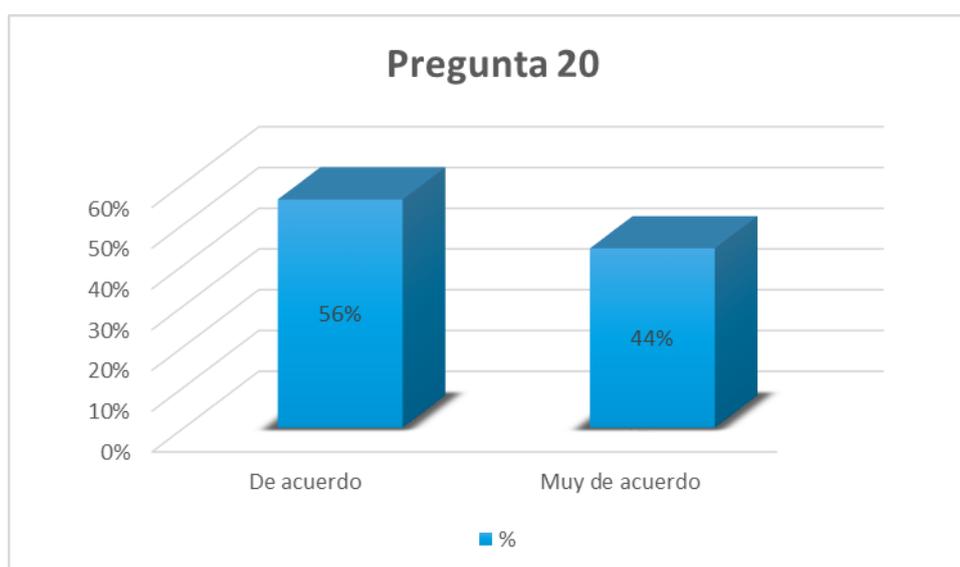
Pregunta 20. Considera que los ingresos por ventas son fundamentales para la sostenibilidad financiera.

Tabla 23 Opinión sobre si los ingresos por ventas son fundamentales para la sostenibilidad financiera.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	0	0%
De acuerdo	28	56%
Muy de acuerdo	22	44%
Total	50	100%

Como se puede ver en la tabla, el 56% de los colaboradores se encuentran de acuerdo y el 44% Muy de acuerdo; sobre si los ingresos por ventas son fundamentales para la sostenibilidad financiera. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 21 Opinión sobre si los ingresos por ventas son fundamentales para la sostenibilidad financiera.



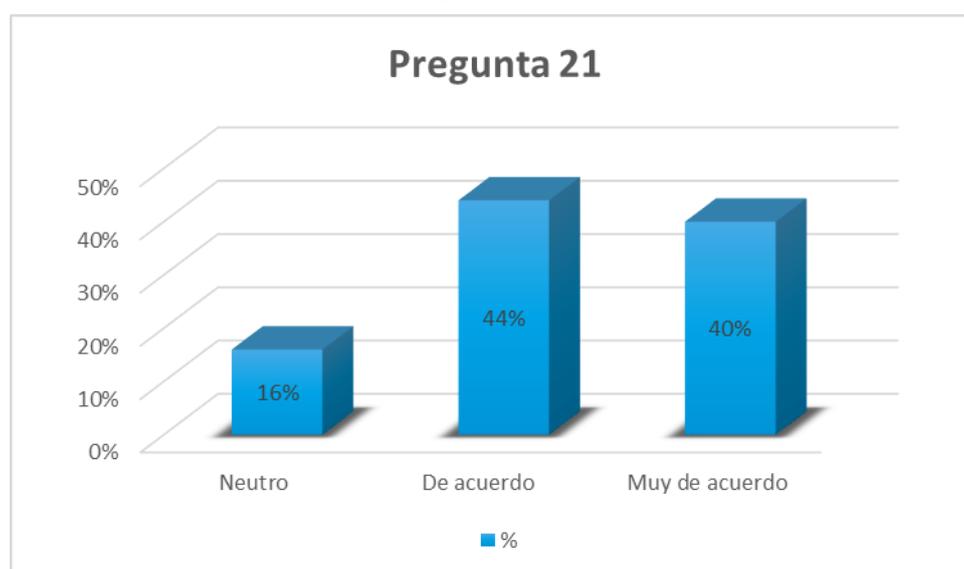
Pregunta 21. Considera que los ingresos por ventas obtenidos en el último año fueron suficientes para cubrir los gastos operativos del negocio.

Tabla 24 Respuestas sobre si los ingresos por ventas obtenidas en el último año fueron suficientes para cubrir los gastos operativos del negocio.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	8	16%
De acuerdo	22	44%
Muy de acuerdo	20	40%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 16% de los colaboradores se encuentra Neutro; el 44% de acuerdo y el 40% Muy de acuerdo; sobre si los ingresos por ventas obtenidas en el último año fueron suficientes para cubrir los gastos operativos del negocio. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 22 Respuestas sobre si los ingresos por ventas obtenidas en el último año fueron suficientes para cubrir los gastos operativos del negocio.



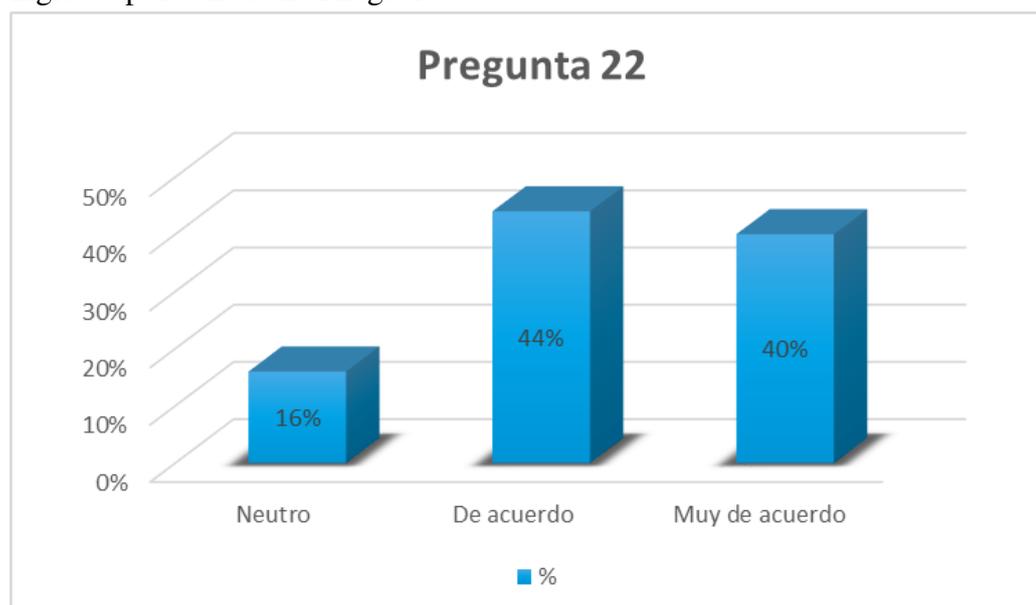
Pregunta 22. Considera que la competencia ha afectado la captación de clientes y los ingresos por ventas en el negocio.

Tabla 25 Respuestas sobre si la competencia afectó la captación de clientes e ingresos por ventas en el negocio.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	8	16%
De acuerdo	22	44%
Muy de acuerdo	20	40%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, un 16% de los colaboradores se encuentran Neutro; el 44% de acuerdo y el 40% Muy de acuerdo; sobre si la competencia afectó la captación de clientes e ingresos por ventas en el negocio. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 23 Respuestas sobre si la competencia afectó la captación de clientes e ingresos por ventas en el negocio.



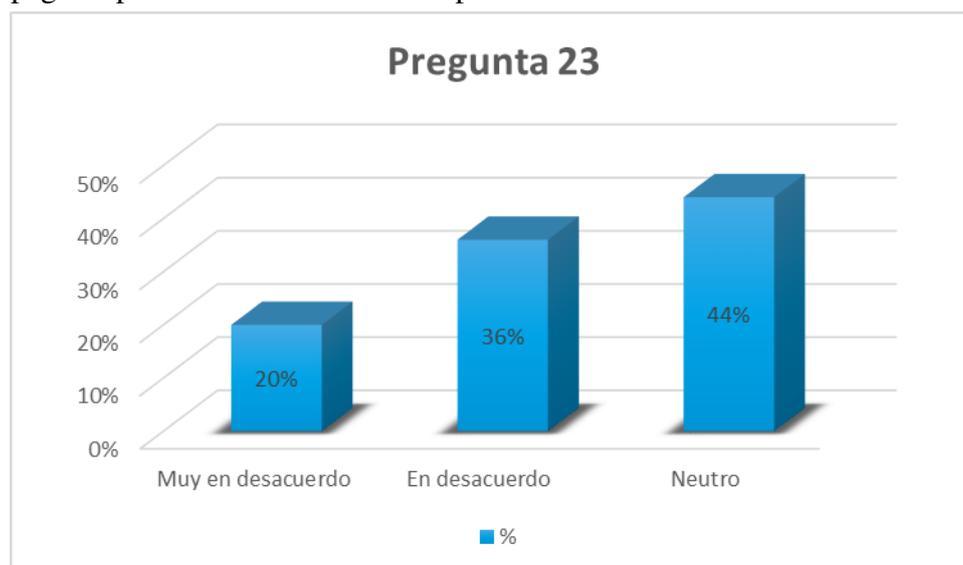
Pregunta 23. Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos a proveedores dentro de los plazos acordados.

Tabla 26 Respuestas sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos a proveedores dentro de los plazos acordados.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	10	20%
En desacuerdo	18	36%
Neutro	22	44%
De acuerdo	0	0%
Muy de acuerdo	0	0%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, un 20% de los colaboradores se encuentran totalmente en desacuerdo; el 36% en desacuerdo y el 44% Neutro; sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos a proveedores dentro de los plazos acordados. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 24 Respuestas sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos a proveedores dentro de los plazos acordados.



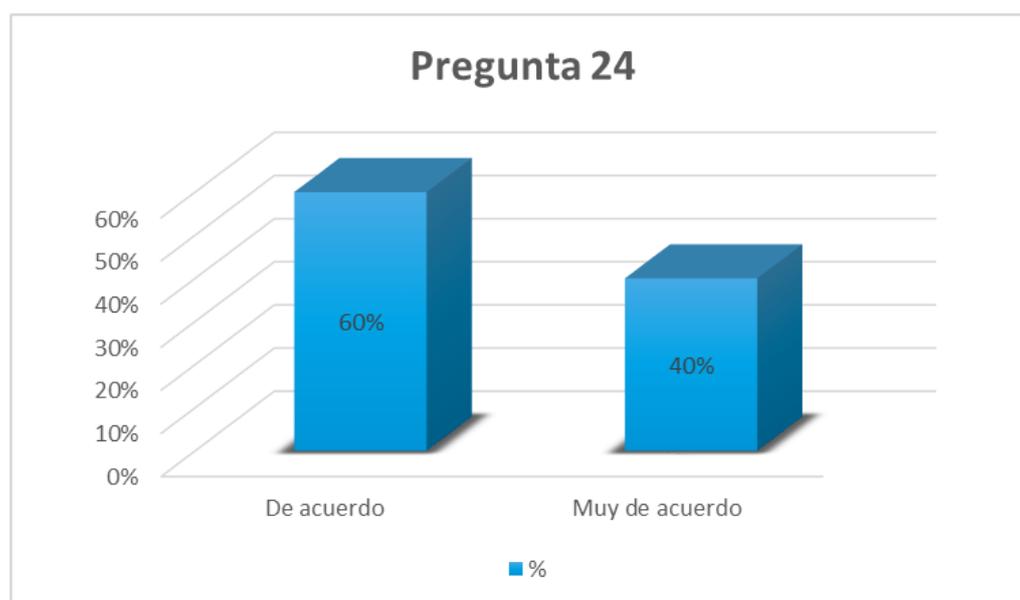
Pregunta 24. Considera que la negociación de descuentos por pronto pago ha influenciado en la reducción de los pagos a proveedores.

Tabla 27 *Respuestas sobre si la negociación de descuentos por pronto pago ha influenciado en la reducción de los pagos a proveedores.*

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	0	0%
De acuerdo	30	60%
Muy de acuerdo	20	40%
Total	50	100%

Como puede verse en el cuadro, un 60% de los colaboradores se encuentran de acuerdo y el 40% Muy de acuerdo; sobre si la negociación de descuentos por pronto pago ha influenciado en la reducción de los pagos a proveedores. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 25 *Respuestas sobre si la negociación de descuentos por pronto pago ha influenciado en la reducción de los pagos a proveedores.*



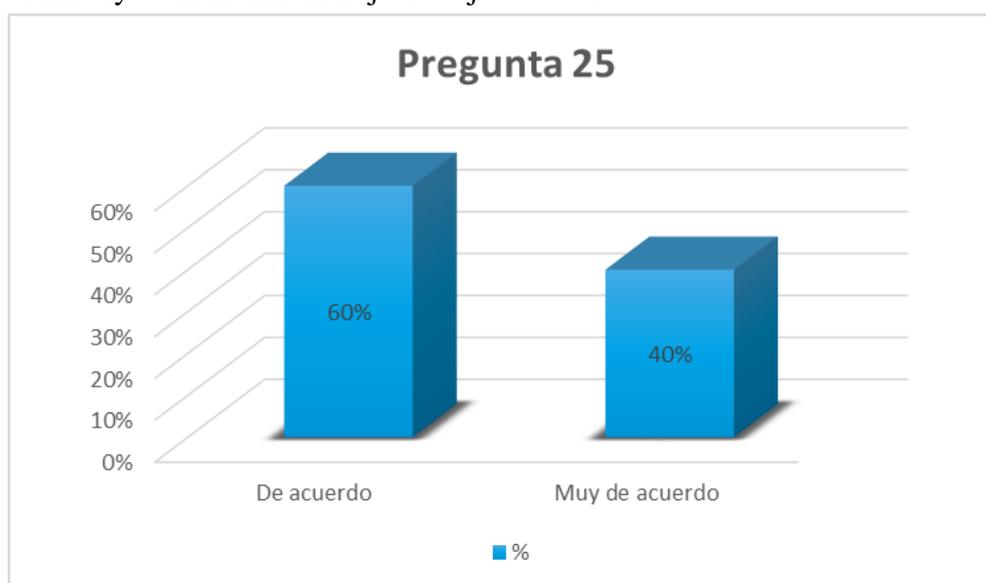
Pregunta 25. Considera la correcta gestión de pago a proveedores contribuye a mantener el flujo de caja adecuado.

Tabla 28 Respuestas sobre si la correcta gestión de pago a proveedores contribuye a mantener el flujo de caja adecuado.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	0	0%
De acuerdo	30	60%
Muy de acuerdo	20	40%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, un 60% de los colaboradores se encuentra de acuerdo y un 40% Muy de acuerdo, sobre si la correcta gestión de pago a proveedores contribuye a mantener el flujo de caja adecuado. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 26 Respuestas sobre si la correcta gestión de pago a proveedores contribuye a mantener el flujo de caja adecuado.



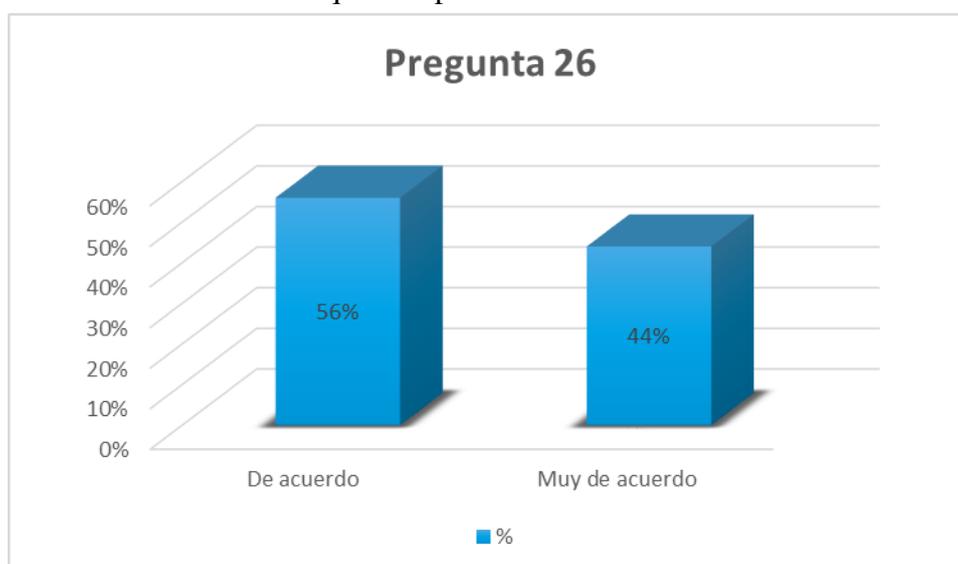
Pregunta 26. Considera que el control adecuado de pago a proveedores ayuda a mantener un nivel de liquidez óptimo.

Tabla 29 Respuestas sobre si el control adecuado de pago a proveedores ayuda a mantener un nivel de liquidez óptimo.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	0	0%
De acuerdo	28	56%
Muy de acuerdo	22	44%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, un 56% de los colaboradores se encuentra de acuerdo y el 44% Muy de acuerdo, sobre si el control adecuado de pago a proveedores ayuda a mantener un nivel de liquidez óptimo. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 27 Respuestas sobre si el control adecuado de pago a proveedores ayuda a mantener un nivel de liquidez óptimo.



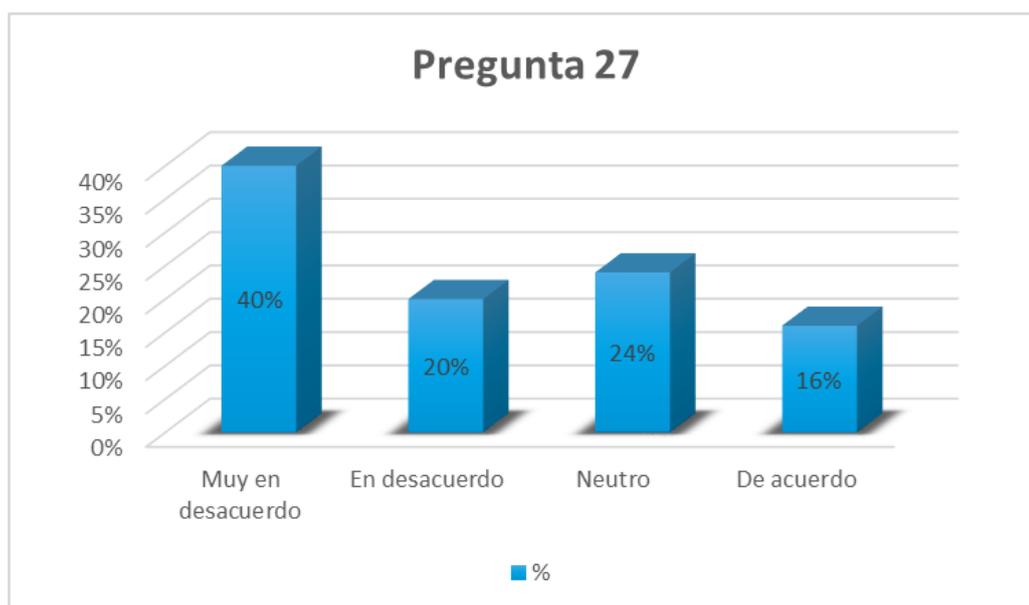
Pregunta 27. Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos de impuestos de manera oportuna.

Tabla 30 Respuestas sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos de impuestos de manera oportuna.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	20	40%
En desacuerdo	10	20%
Neutro	12	24%
De acuerdo	8	16%
Muy de acuerdo	0	0%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, un 40% de los colaboradores se encuentran Muy de acuerdo; el 20% en desacuerdo; el 24% Neutro y el 16% de acuerdo, sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos de impuestos de manera oportuna. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 28 Respuestas sobre si el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos de impuestos de manera oportuna.



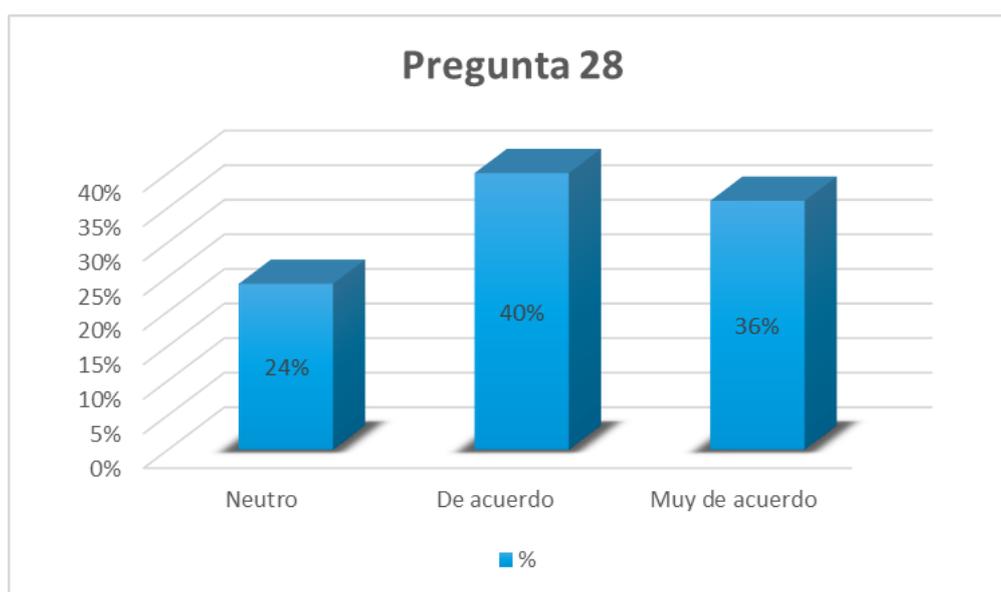
Pregunta 28. Considera que los pagos de impuestos han influido en la rentabilidad y resultados financieros del negocio.

Tabla 31 Respuestas sobre si los pagos de impuestos han influido en la rentabilidad y resultados financieros del negocio.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	12	24%
De acuerdo	20	40%
Muy de acuerdo	18	36%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, un 24% de los colaboradores se encuentra Neutro; un 40% de acuerdo y un 36% Muy de acuerdo, sobre si los pagos de impuestos han influido en la rentabilidad y resultados financieros del negocio. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 29 Respuestas sobre si los pagos de impuestos han influido en la rentabilidad y resultados financieros del negocio.



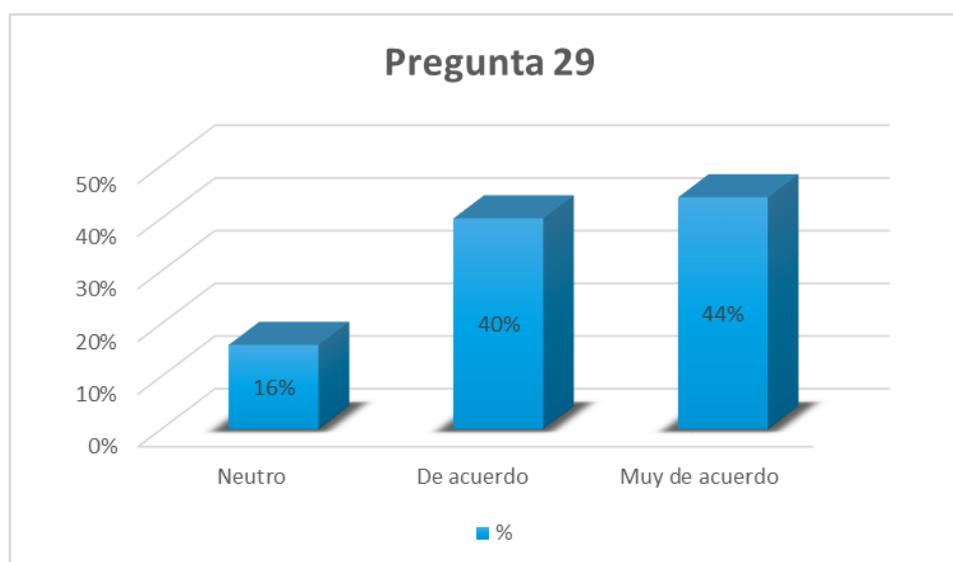
Pregunta 29. Considera que los pagos de impuestos han variado en relación con el crecimiento de las ventas en tu empresa.

Tabla 32 Respuestas sobre si los pagos de impuestos han variado en relación con el crecimiento de las ventas de la empresa.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	8	16%
De acuerdo	20	40%
Muy de acuerdo	22	44%
Total	50	100%

En la tabla puede verse que el 16% de los colaboradores se encuentra en Neutro; el 40% de acuerdo y el 44% Muy de acuerdo, sobre si los pagos de impuestos han variado en relación con el crecimiento de las ventas de la empresa. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 30 Respuestas sobre si los pagos de impuestos han variado en relación con el crecimiento de las ventas de la empresa.



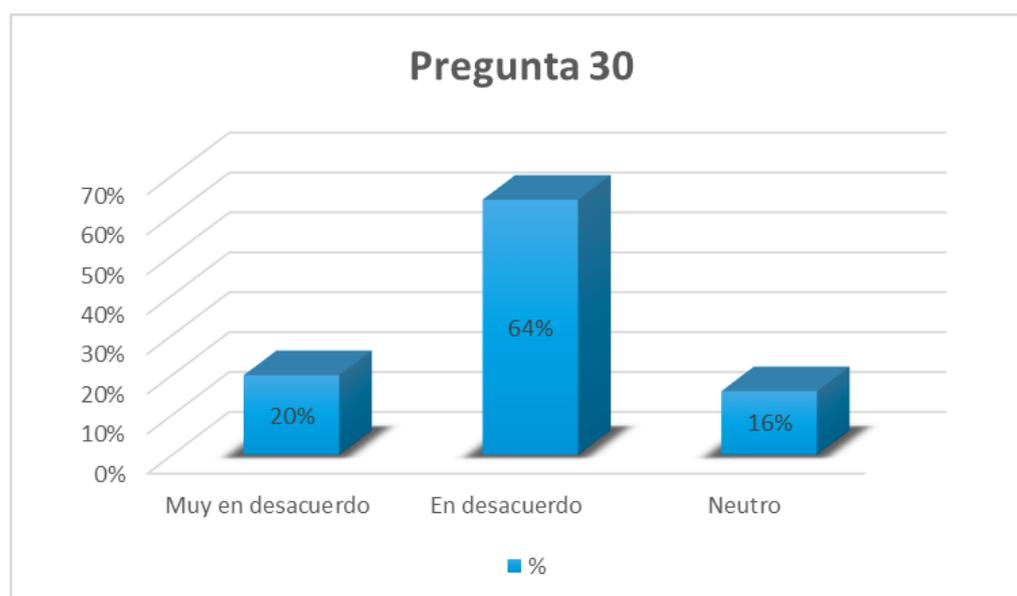
Pregunta 30. Considera que los pagos de impuestos han impactado en la liquidez y flujo de efectivo del negocio durante el último año.

Tabla 33 Respuestas sobre si los pagos de impuestos han impactado en la liquidez y flujo de efectivo del negocio durante el último año.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	10	20%
En desacuerdo	32	64%
Neutro	8	16%
De acuerdo	0	0%
Muy de acuerdo	0	0%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 20% de los colaboradores se encuentran totalmente en desacuerdo; el 64% en desacuerdo y el 16% Neutro; sobre si los pagos de impuestos han impactado en la liquidez y flujo de efectivo del negocio durante el último año. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 31 Respuestas sobre si los pagos de impuestos han impactado en la liquidez y flujo de efectivo del negocio durante el último año.



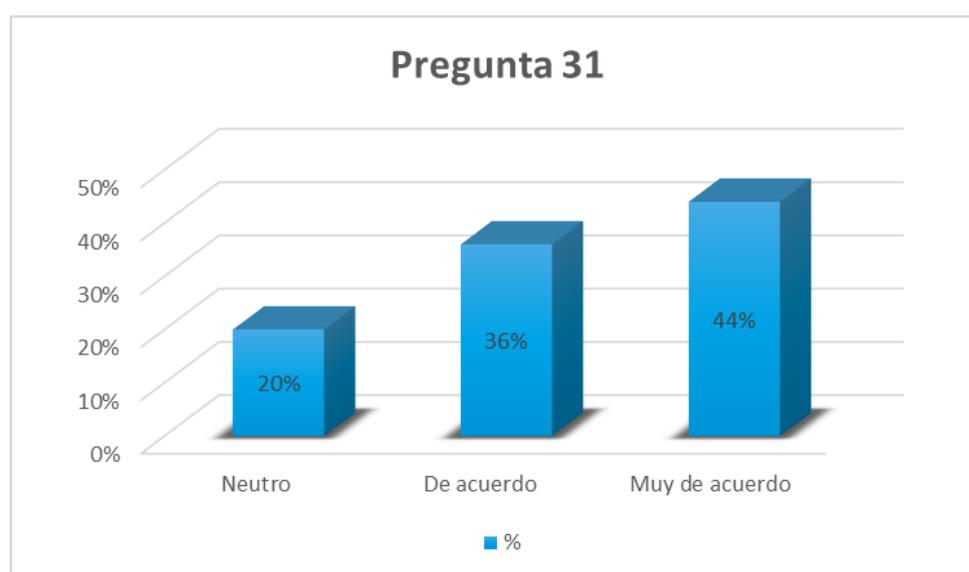
Pregunta 31. Considera que la compra de activos fijos tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.

Tabla 34 Respuestas sobre si la compra de activos fijos tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	10	20%
De acuerdo	18	36%
Muy de acuerdo	22	44%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 20% de los colaboradores se encuentra Neutro; el 36% de acuerdo y el 44% Muy de acuerdo; sobre si la compra de activos fijos tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 32 Respuestas sobre si la compra de activos fijos tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.



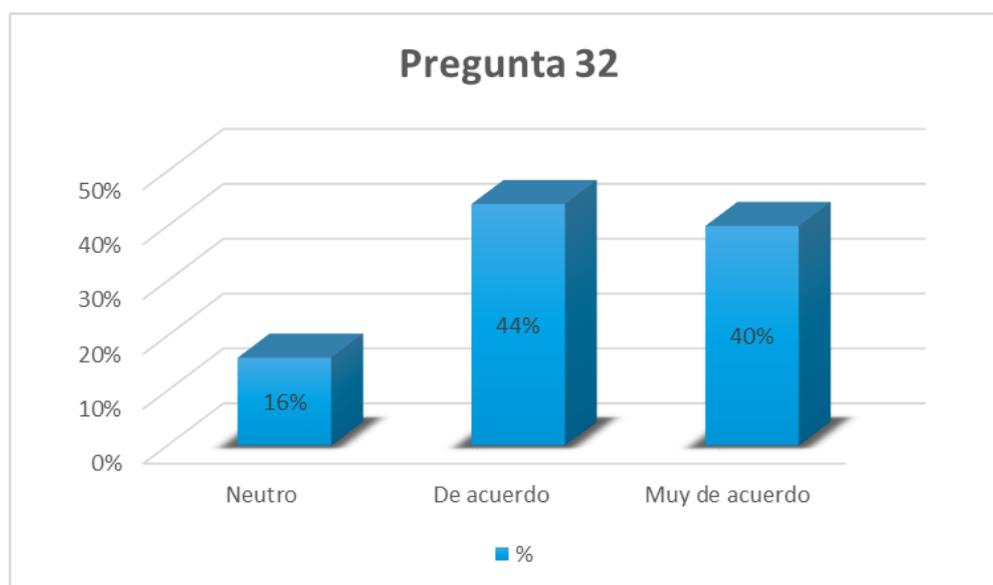
Pregunta 32. Considera que la adquisición de activos fijos ha influido en la satisfacción y retención de clientes en el negocio.

Tabla 35 Respuestas sobre si la adquisición de activos fijos ha influido en la satisfacción y retención de clientes en el negocio.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	8	16%
De acuerdo	22	44%
Muy de acuerdo	20	40%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 16% de los colaboradores se encuentra Neutro; el 44% de acuerdo y el 40% Muy de acuerdo, sobre si la adquisición de activos fijos ha influido en la satisfacción y retención de clientes en el negocio. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 33 Respuestas sobre si la adquisición de activos fijos ha influido en la satisfacción y retención de clientes en el negocio.



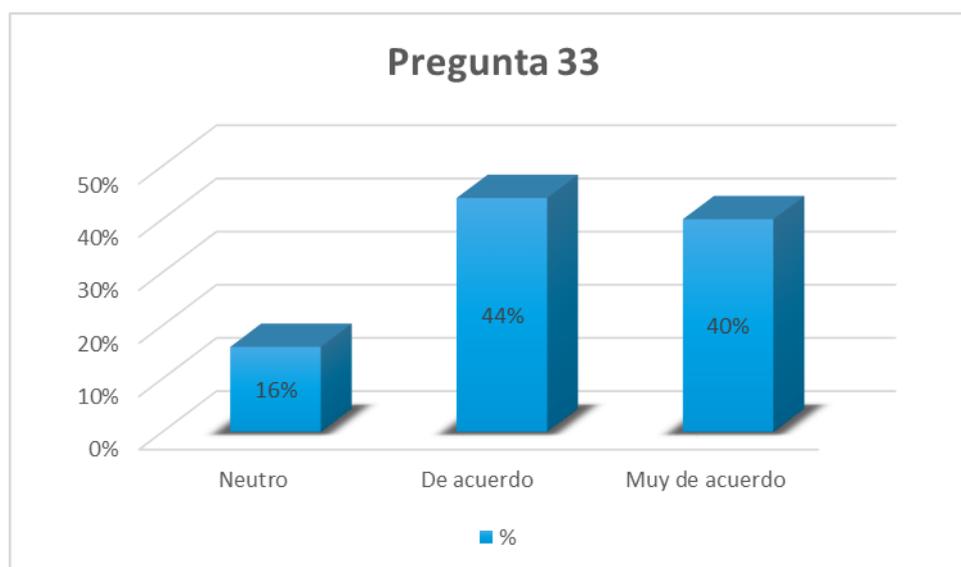
Pregunta 33. Considera que la compra de activos fijos ha contribuido a la diferenciación y ventaja competitiva de tu negocio con respecto a la competencia.

Tabla 36 Respuestas sobre si la compra de activos fijos ha contribuido a la diferenciación y ventaja competitiva del negocio con respecto a la competencia.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	8	16%
De acuerdo	22	44%
Muy de acuerdo	20	40%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 16% de los colaboradores se encuentra Neutro; el 44% de acuerdo y el 40% Muy de acuerdo, sobre si la compra de activos fijos ha contribuido a la diferenciación y ventaja competitiva del negocio con respecto a la competencia. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 34 Respuestas sobre si la compra de activos fijos ha contribuido a la diferenciación y ventaja competitiva del negocio con respecto a la competencia.



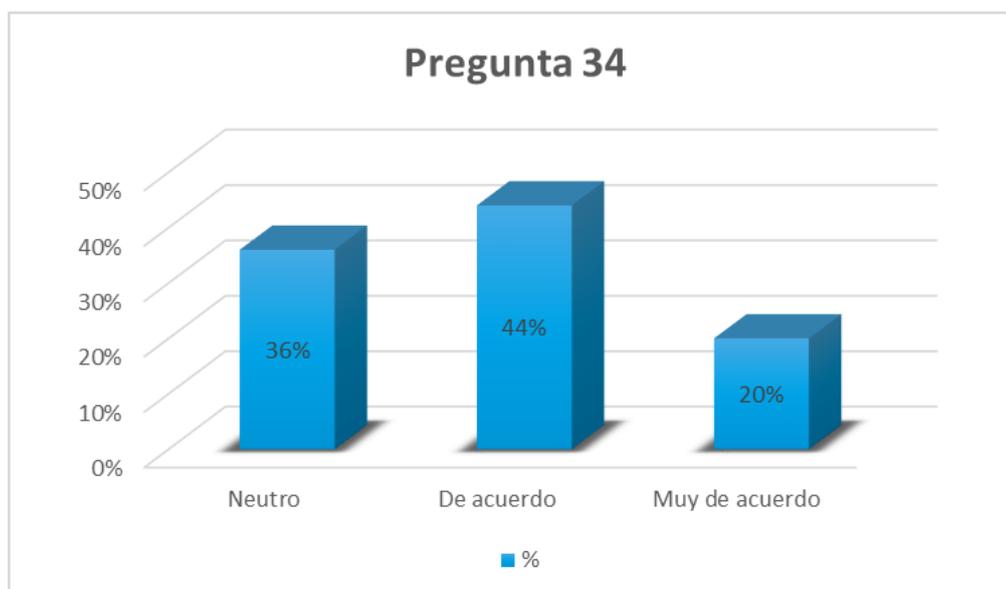
Pregunta 34. Considera que la compra en activos fijos ha influido en la reducción del tiempo de entrega de productos o servicios a los clientes.

Tabla 37 Respuestas sobre si la compra en activos fijos ha influido en la reducción del tiempo de entrega de productos o servicios a los clientes.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	18	36%
De acuerdo	22	44%
Muy de acuerdo	10	20%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 36% de los colaboradores se encuentran Neutro; 44% de acuerdo y el 20% Muy de acuerdo, sobre si la compra en activos fijos ha influido en la reducción del tiempo de entrega de productos o servicios a los clientes. Esto puede verse en la figura siguiente:

Figura 35 Respuestas sobre si la compra en activos fijos ha influido en la reducción del tiempo de entrega de productos o servicios a los clientes.



Pregunta 35. Considera que la compra de activos intangibles tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.

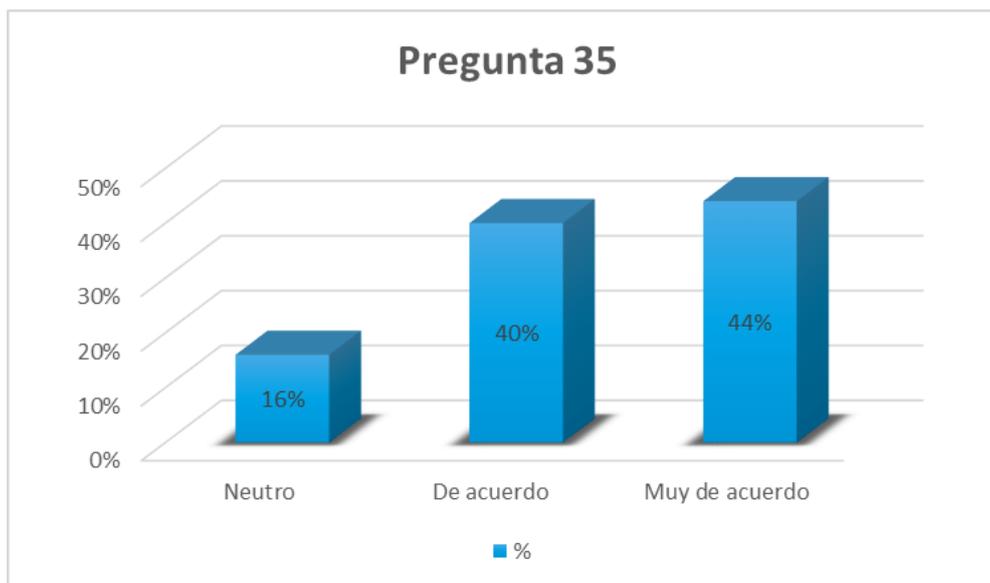
Tabla 38 Respuestas sobre si la compra de activos intangibles tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	8	16%
De acuerdo	20	40%
Muy de acuerdo	22	44%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 16% de los colaboradores se encuentra Neutro; el 40% de acuerdo y el 44% Muy de acuerdo; sobre si la compra de activos intangibles tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.

Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 36 Respuestas sobre si la compra de activos intangibles tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.



Pregunta 36. Considera que la compra en activos intangibles ha afectado la percepción y confianza de los clientes hacia la marca y productos que se ofrecen.

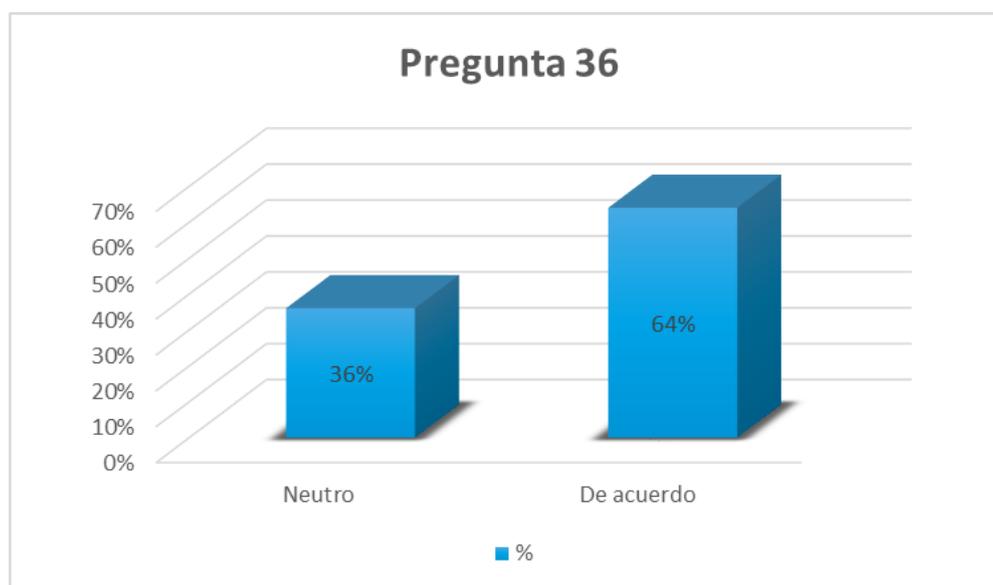
Tabla 39 Respuesta sobre si la compra en activos intangibles ha afectado la percepción y confianza de los clientes hacia la marca y productos que se ofrecen.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	18	36%
De acuerdo	32	64%
Muy de acuerdo	0	0%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, 36% de los colaboradores se encuentra Neutro y el 64% de acuerdo, sobre si la compra en activos intangibles ha afectado la percepción y confianza de los clientes hacia la marca y productos que se ofrecen.

Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 37 Respuesta sobre si la compra en activos intangibles ha afectado la percepción y confianza de los clientes hacia la marca y productos que se ofrecen.



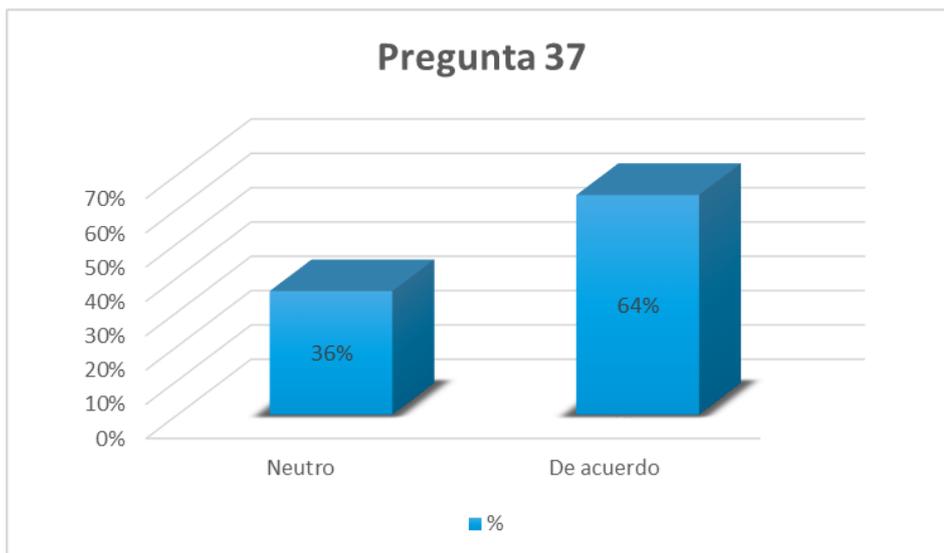
Pregunta 37. Considera que la protección de la propiedad intelectual de tus productos y/o servicios podría diferenciarte de la competencia y brindarte una ventaja competitiva en el mercado retail.

Tabla 40 Respuestas sobre si la protección de la propiedad intelectual de los productos y/o servicios podría marcar la diferencia frente a la competencia y brindar una ventaja competitiva en el mercado retail.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	18	36%
De acuerdo	32	64%
Muy de acuerdo	0	0%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 36% de los colaboradores se encuentran Neutro y el 64% de acuerdo; sobre sobre si la protección de la propiedad intelectual de los productos y/o servicios podría marcar la diferencia frente a la competencia y brindar una ventaja competitiva en el mercado retail. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 38 Respuestas sobre si la protección de la propiedad intelectual de los productos y/o servicios podría marcar la diferencia frente a la competencia y brindar una ventaja competitiva en el mercado retail.



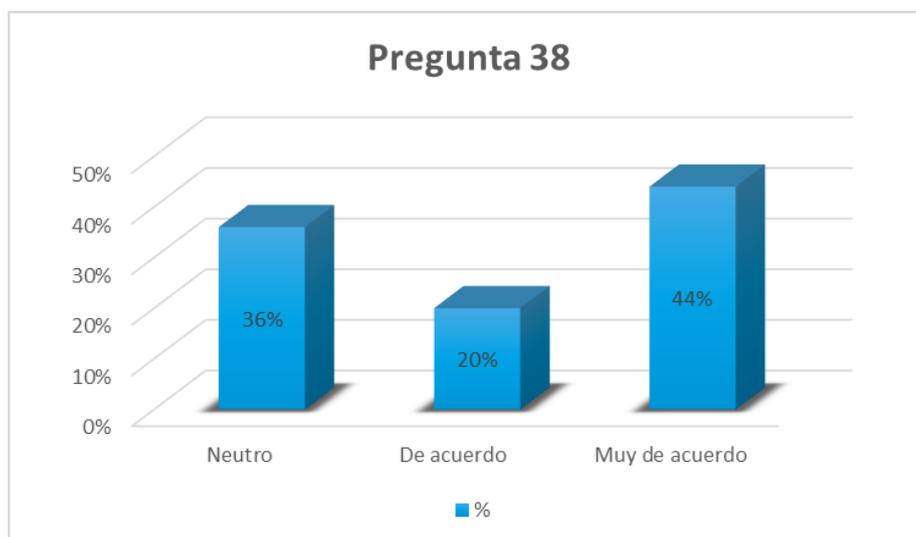
Pregunta 38. Considera que el desarrollo de una plataforma de comercio electrónico propia podría expandir el alcance y las ventas del negocio en el mercado online.

Tabla 41 Respuestas sobre si el desarrollo de una plataforma de comercio electrónico propia podría expandir el alcance y las ventas del negocio en el mercado online.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	18	36%
De acuerdo	10	20%
Muy de acuerdo	22	44%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 36% de los colaboradores se encuentran Neutro; el 20% de acuerdo y el 44% Muy de acuerdo; sobre si el desarrollo de una plataforma de comercio electrónico propia podría expandir el alcance y las ventas del negocio en el mercado online. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 39 Respuestas sobre si el desarrollo de una plataforma de comercio electrónico propia podría expandir el alcance y las ventas del negocio en el mercado online.



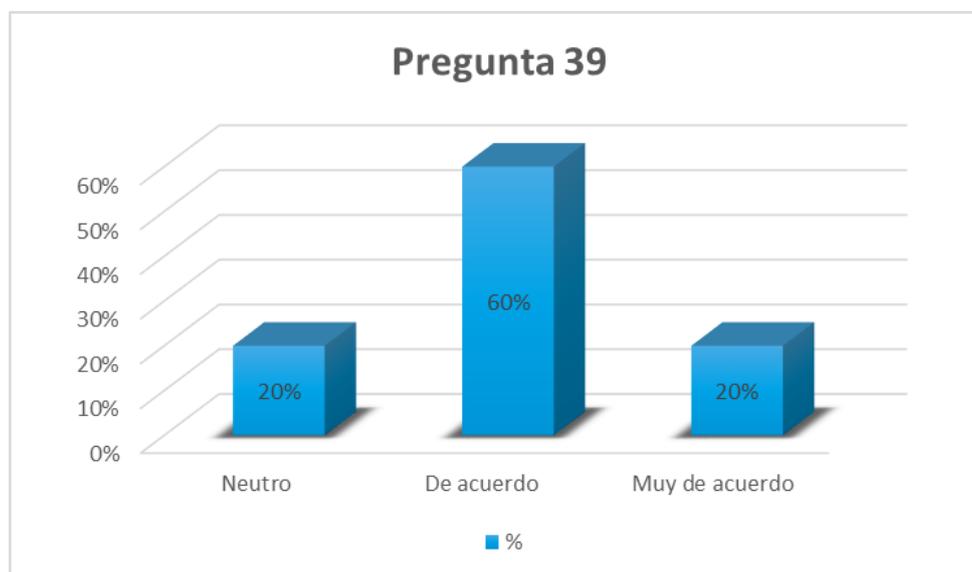
39. Considera que la obtención de préstamos bancarios contribuyó al éxito del negocio en el año 2022.

Tabla 42 Respuestas sobre si la obtención de préstamos bancarios contribuyó al éxito del negocio en el año 2022.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	10	20%
De acuerdo	30	60%
Muy de acuerdo	10	20%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 20% de los colaboradores se encuentra Neutro; el 60% de acuerdo y el 20% Muy de acuerdo; sobre si la obtención de préstamos bancarios contribuyó al éxito del negocio en el año 2022. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 40 Respuestas sobre si la obtención de préstamos bancarios contribuyó al éxito del negocio en el año 2022.



Pregunta 40. Considera que el monto del préstamo y la tasa de interés han impactado en la rentabilidad y viabilidad financiera del negocio en el corto y mediano plazo.

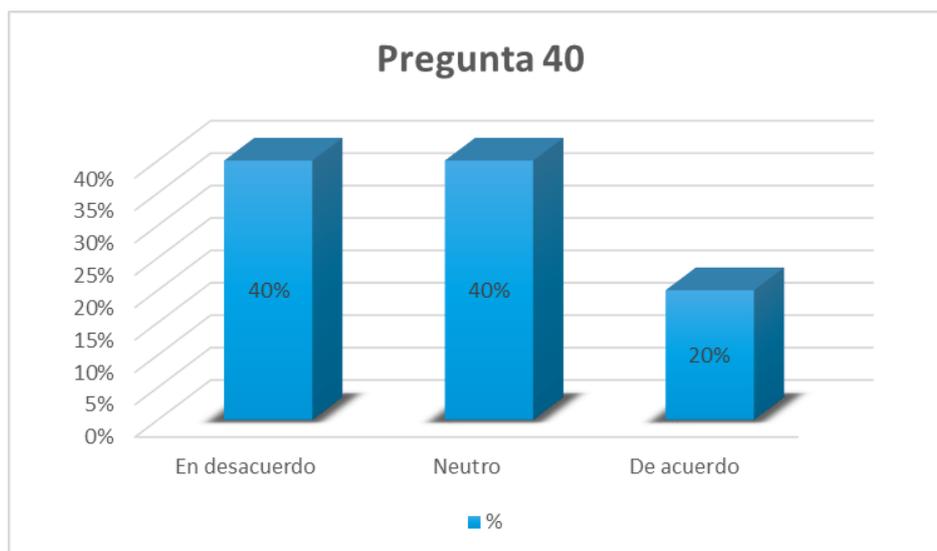
Tabla 43 Respuestas sobre si el monto del préstamo y la tasa de interés han impactado en la rentabilidad y viabilidad financiera del negocio en el corto y mediano plazo.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	20	40%
Neutro	20	40%
De acuerdo	10	20%
Muy de acuerdo	0	0%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 40% de los colaboradores se encuentra en desacuerdo; el 40% Neutro y el 20% de acuerdo; sobre si el monto del préstamo y la tasa de interés han impactado en la rentabilidad y viabilidad financiera del

negocio en el corto y mediano plazo. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 41 Respuestas sobre si el monto del préstamo y la tasa de interés han impactado en la rentabilidad y viabilidad financiera del negocio en el corto y mediano plazo.



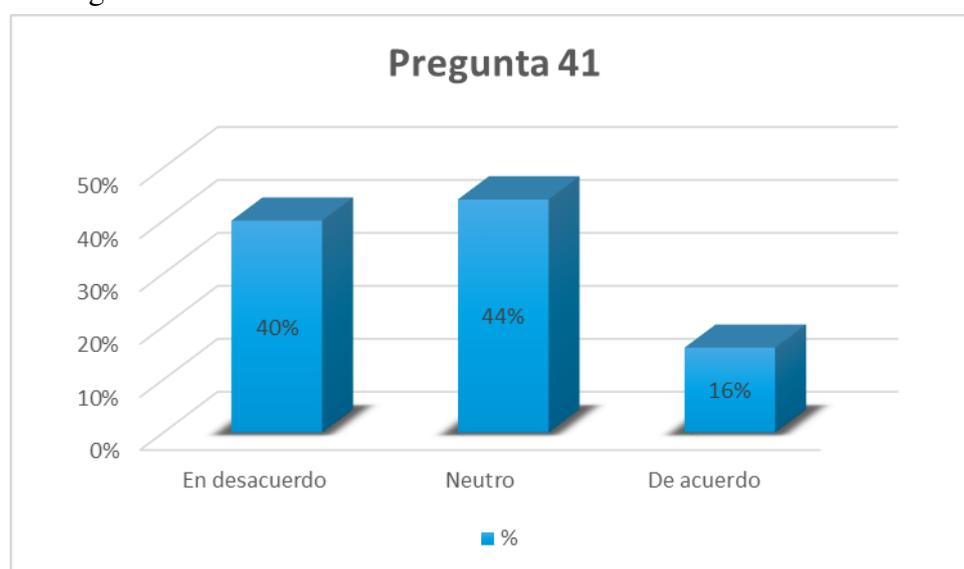
Pregunta 41. Considera que el período de pago del préstamo bancario ha afectado la liquidez y capacidad de hacer frente a otras obligaciones financieras del negocio.

Tabla 44 Respuestas sobre si el período de pago del préstamo bancario ha afectado la liquidez y capacidad de hacer frente a otras obligaciones financieras del negocio.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	20	40%
Neutro	22	44%
De acuerdo	8	16%
Muy de acuerdo	0	0%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 40% de los colaboradores se encuentra en desacuerdo; el 44% Neutro y el 16% de acuerdo; sobre si el período de pago del préstamo bancario ha afectado la liquidez y capacidad de hacer frente a otras obligaciones financieras del negocio. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 42 Respuestas sobre si el período de pago del préstamo bancario ha afectado la liquidez y capacidad de hacer frente a otras obligaciones financieras del negocio.



Pregunta 42. Considera que la obtención de un préstamo bancario contribuye a financiar la expansión del negocio y mejorar la capacidad de atender a más clientes.

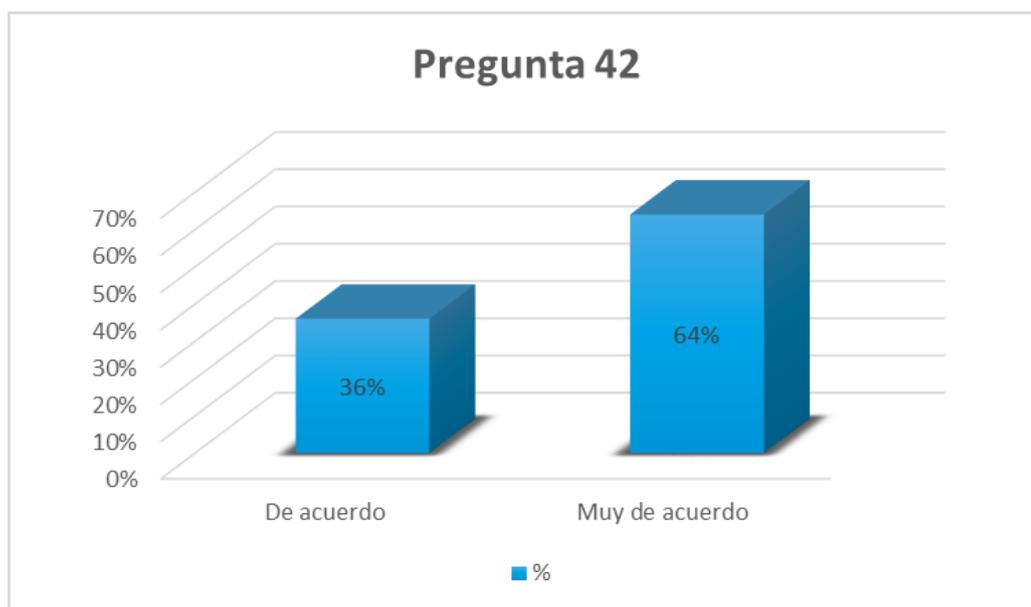
Tabla 45 Respuestas sobre si la obtención de un préstamo bancario contribuye a financiar la expansión del negocio y mejorar la capacidad de atender a más clientes.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%

Neutro	0	0%
De acuerdo	18	36%
Muy de acuerdo	32	64%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 36% de los colaboradores se encuentra de acuerdo y el 64% Muy de acuerdo; sobre si la obtención de un préstamo bancario contribuye a financiar la expansión del negocio y mejorar la capacidad de atender a más clientes. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 43 Respuestas sobre si la obtención de un préstamo bancario contribuye a financiar la expansión del negocio y mejorar la capacidad de atender a más clientes.



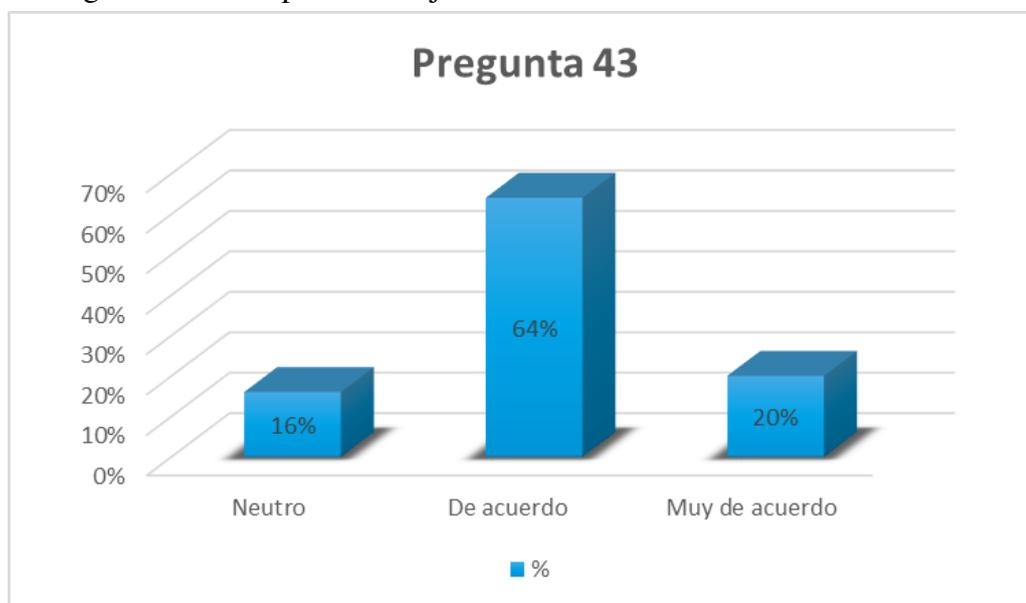
Pregunta 43. Considera que estos aportes han permitido mantener la operación del negocio durante épocas de baja demanda o dificultades económicas.

Tabla 46 Respuestas sobre si los aportes han permitido mantener la operación del negocio durante épocas de baja demanda o dificultades económicas.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	8	16%
De acuerdo	32	64%
Muy de acuerdo	10	20%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, un 16% de los colaboradores se encuentran Neutro; el 64% de acuerdo y el 20% Muy de acuerdo; sobre si los aportes han permitido mantener la operación del negocio durante épocas de baja demanda o dificultades económicas. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 44 Respuestas sobre si los aportes han permitido mantener la operación del negocio durante épocas de baja demanda o dificultades económicas.



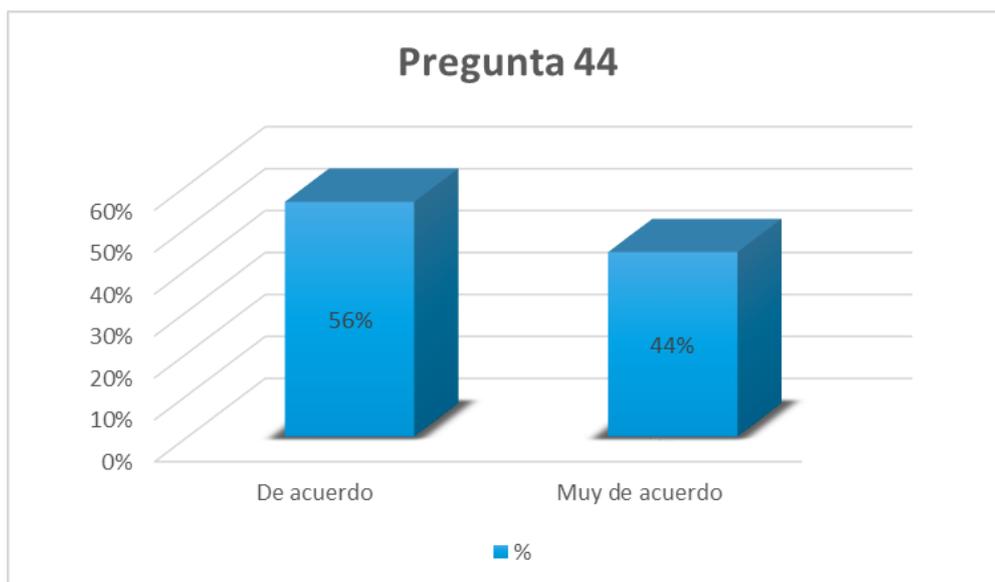
Pregunta 44. Considera que estos aportes contribuyen a una mayor autonomía y control sobre la financiación del negocio.

Tabla 47 Respuestas sobre si los aportes contribuyen a una mayor autonomía y control sobre la financiación del negocio.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	0	0%
De acuerdo	28	56%
Muy de acuerdo	22	44%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 56% de los colaboradores se encuentran de acuerdo y el 44% Muy de acuerdo; sobre si los aportes contribuyen a una mayor autonomía y control sobre la financiación del negocio. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 45 Respuestas sobre si los aportes contribuyen a una mayor autonomía y control sobre la financiación del negocio.



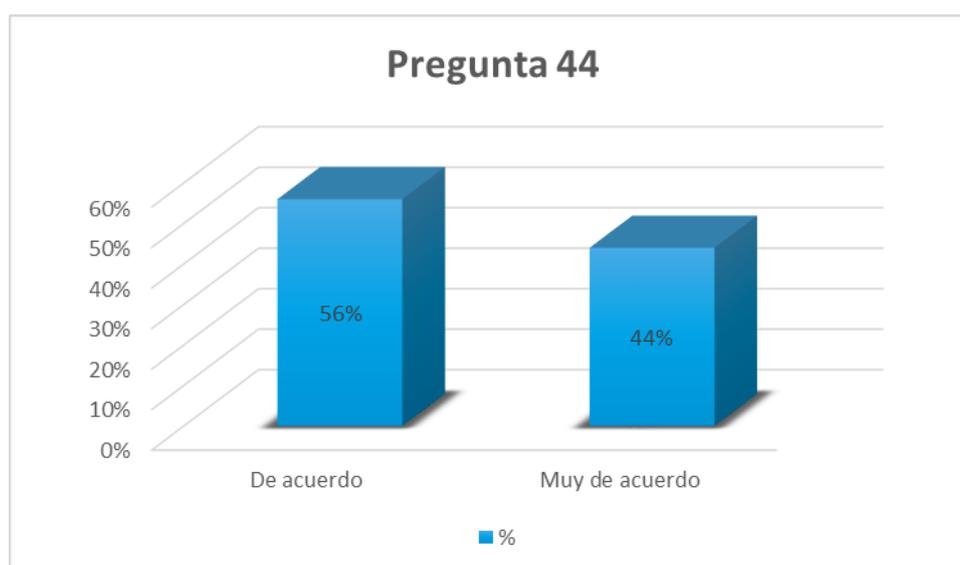
Pregunta 45. Considera que los aportes de capital propio fueron efectivos para financiar el inicio y/o crecimiento del negocio.

Tabla 48 Respuestas sobre si los aportes de capital propio fueron efectivos para financiar el inicio y/o crecimiento del negocio.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	0	0%
De acuerdo	22	44%
Muy de acuerdo	28	56%
Total	50	100%

Como se puede ver en la tabla, el 44% de los colaboradores se encuentran de acuerdo y el 56% Muy de acuerdo; sobre si los aportes de capital propio fueron efectivos para financiar el inicio y/o crecimiento del negocio. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 46 Respuestas sobre si los aportes de capital propio fueron efectivos para financiar el inicio y/o crecimiento del negocio.



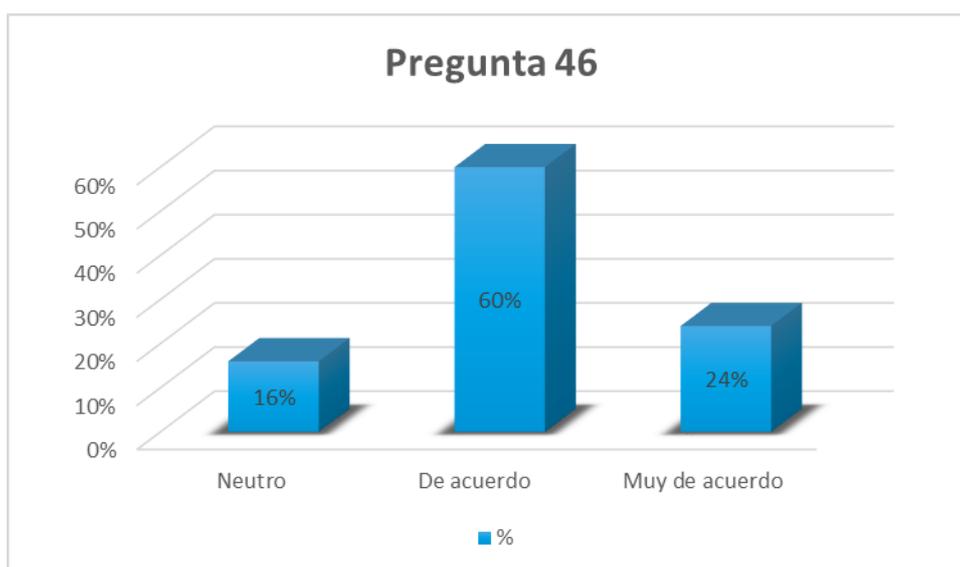
Pregunta 46. Considera que estos aportes generan solvencia económica constante en el negocio.

Tabla 49 Respuestas sobre si estos aportes generan solvencia económica constante en el negocio.

Respuestas	Frecuencia	%
Muy en Desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Neutro	8	16%
De acuerdo	30	60%
Muy de acuerdo	12	24%
Total	50	100%

Como se refleja en la tabla, el 16% de los colaboradores se encuentra Neutro; el 60% de acuerdo y el 24% Muy de acuerdo; sobre si estos aportes generan solvencia económica constante en el negocio. Los porcentajes se pueden visualizar en la siguiente figura:

Figura 47 Respuestas sobre si estos aportes generan solvencia económica constante en el negocio.



V.1.2. Análisis Inferencial

Para la realización de la comprobación de hipótesis se hizo uso del software SPSS v25, para la realización de la prueba de normalidad y correlación; como señala Vinuesa (2016) la correlación, sirve para determinar si existe un grado de relación entre dos variables.

Tabla 50 Pruebas de normalidad

Pruebas de normalidad			
Shapiro - Wilk			
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión	,806	50	<.001
Financiera			
Flujo de Caja	,836	50	<.001
Rentabilidad	,892	50	<.001
Liquidez	,563	50	<.001

Fuente: Datos obtenidos por el software SPSS

La prueba de normalidad Shapiro Wilk se usa cuando la muestra es igual o menor a 50. Por tal motivo, se usa esta prueba para la normalidad de mi investigación, donde mi muestra es exactamente 50 colaboradores de las mypes. El Sig de la prueba de normalidad es menor que 0.050, es decir se obtiene una distribución no paramétrica por lo que las pruebas de correlación se realizarán con la Rho de Spearman con la finalidad de poder medir ambas variables.

Prueba de Hipótesis

Hipótesis General

Tabla 51 Relación entre la Gestión Financiera y el Flujo de Caja

		GESTIÓN FINANCIERA	FLUJO DE CAJA
GESTIÓN FINANCIERA	Coefficiente de correlación	de 1,000	,241
	Sig. (bilateral)		,092
	N	50	50
FLUJO DE CAJA	Coefficiente de correlación	de ,241	1,000
	Sig. (bilateral)	,092	
	N	50	50

Fuente: Datos obtenidos por el software SPSS

De la tabla se puede observar que la correlación entre la variable Gestión Financiera y Flujo de Caja es positiva baja, ya que los dos elementos comparados entre sí han mostrado un valor sigma superior a 0.05, quedaría entonces demostrado la aprobación de la hipótesis nula. Entonces se tiene que: **NO** existe una relación directa entre la Gestión Financiera y el flujo de caja de las mypes del sector retail en el distrito de Breña en el año 2022.

Por otro lado, la correlación que hay entre las dos variables es de 0,241. Entendiéndose que existe un nivel de correlación positiva débil.

Hipótesis Específica 1

Tabla 52 Relación entre la Rentabilidad y el Flujo de Caja

		RENTABILIDAD	FLUJO DE CAJA
RENTABILIDAD	Coefficiente de correlación	1,000	,074
	Sig. (bilateral)	.	,609
	N	50	50
FLUJO DE CAJA	Coefficiente de correlación	,074	1,000
	Sig. (bilateral)	,609	.
	N	50	50

Fuente: Datos obtenidos por el software SPSS

De la tabla se puede observar que la correlación entre la variable Rentabilidad y Flujo de Caja es positiva muy baja, ya que los dos elementos comparados entre sí han mostrado un valor sigma superior a 0.05, quedaría entonces demostrado la aprobación de la hipótesis nula. Entonces se tiene que: **NO** existe una relación directa entre la rentabilidad y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022.

Por otro lado, la correlación que hay entre las dos variables es de 0,074. Entendiéndose que existe un nivel de correlación positiva muy débil.

Hipótesis Específica 2

Tabla 53 *Relación entre la Liquidez y el Flujo de Caja*

		LIQUIDEZ	FLUJO DE CAJA
LIQUIDEZ	Coefficiente de correlación	1,000	,870
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	50	50
FLUJO DE CAJA	Coefficiente de correlación	,870	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	50	50

Fuente: Datos obtenidos por el software SPSS

De la tabla se puede observar que la correlación entre la variable Liquidez y Flujo de Caja es positiva muy baja, ya que los dos elementos comparados entre sí han mostrado un valor sigma inferior a 0.05, quedaría entonces demostrado la aprobación de la hipótesis alternativa. Entonces se tiene que: Existe una relación directa entre la liquidez y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022.

Por otro lado, la correlación que hay entre las dos variables es de 0,870. Entendiéndose que existe un nivel de correlación positiva muy alta.

VI. DISCUSIÓN

En este trabajo de investigación se buscó determinar bajo el objetivo general, si es que existe una relación entre la Gestión financiera y el flujo de cajas de las mypes del sector retail en el distrito de Breña en el año 2022; para lo cual, los resultados de la prueba de Spearman dieron como resultado del coeficiente de correlación 0,241, esto quiere decir que existe una relación positiva baja o débil. De esto puede decirse que la gestión financiera no es un factor que se relacione de forma significativa o directa con el flujo de cajas de las mypes del sector retail en el distrito de Breña en el año 2022, ya que pueden existir otros factores que posean más conexidad o relación en ese aspecto, dentro de la población mencionada. Este resultado contrasta con lo señalado dentro de la investigación de Titi (2021), dentro de la cual, también se analizó la correlación existente entre la gestión financiera y el flujo de caja futuro de la industria textil, cuyo resultado fue que el 90% de la muestra usada (la cual constó de 50 persona), se encuentran de acuerdo en la influencia positiva que hay entre ambas variables. El completo contraste de estas respuestas se debe a la variación entre la población donde ha sido realizada la investigación, de igual forma, la presente investigación es de corte correlacional, por lo cual solo se realiza el análisis respectivo con respecto al nivel de la investigación.

Por otro lado, con respecto al primer objetivo específico, se buscó determinar si hay una relación entre la rentabilidad y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022. Para lo cual, según los resultados de la prueba de Spearman, dieron como resultado del coeficiente de correlación 0,074; esto quiere decir que existe una correlación positiva muy baja o débil, por lo tanto,

puede decirse que no existe una relación directa entre la rentabilidad y el flujo de caja de las mypes del sector retail del distrito de Breña en el año 2022, esto ya que, como tal el tema de la rentabilidad no es un factor que se relacione de forma importante o fuerte con el flujo de caja, según las respuestas de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022. Esto contrasta la investigación de Bartra y Reátegui (2018), los cuales, dentro de su investigación, la conclusión más relevante es que el control del flujo afecta de forma importante a la rentabilidad de la empresa; dentro de este aspecto se debe acotar el tipo de investigación que se ha realizado en ambos casos, las cuales son distintas, aparte se debe considerar la población a la que se sometió el cuestionario y la entrevista, en el caso de la investigación citada.

Con respecto al segundo objetivo específico, el cual busca determinar la relación de la liquidez y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022. Para lo cual, los resultados de la prueba de Spearman fueron 0,870; lo cual significa que existe una correlación positiva muy fuerte o significativa entre ambas variables; esto, debido a que el factor de liquidez, es decir la posibilidad que tiene el negocio o empresa de poder pagar las obligaciones que tenga, posee una relación muy fuerte con respecto al flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022. Esto puede verse reflejado en el trabajo de Añacata (2016), el cual evidencia que el 80% de las personas que sirvieron de muestra señalan que la correcta efectuación del flujo de caja favorece a la mejor toma de decisiones de la empresa; esto puede relacionarse con la liquidez, por lo cual, el resultado se encuentra comprobado para la muestra presentada en este trabajo de igual forma.

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

VII.1. CONCLUSIONES

1. El objetivo general del trabajo es determinar si es que existe una relación entre la Gestión financiera y el flujo de cajas de las mypes del sector retail en el distrito de Breña en el año 2022; para lo cual el resultado de la prueba de Spearman fue 0,241. De esto puede decirse que la gestión financiera no es un factor que se relacione de forma significativa o directa con el flujo de cajas de las mypes del sector retail en el distrito de Breña en el año 2022.
2. El objetivo específico uno es determinar si hay una relación entre la rentabilidad y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022. Para lo cual, los resultados de la prueba de Spearman fueron de 0,074. Por esto, no existe una relación directa entre la rentabilidad y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022.
3. El objetivo específico dos es determinar la relación de la liquidez y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022. Los resultados de la prueba de Spearman fueron de 0,870. Por ello, puede decirse que existe una relación directa entre la liquidez y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022.

VII.2. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a los negociantes de las mypes en el sector retail del distrito de Breña que si bien es cierto en su encuesta salió que existe una correlación positiva débil entre la gestión financiera y el flujo de caja, es conveniente que no se dé por sentado este resultado. Si bien es cierto y según lo expresado por los mismos negociantes, no dan tanta importancia a la gestión financiera si no a la gestión de inventarios por un tema de rotación de insumos y demás; la gestión financiera también es relevante porque permite ser capaz de realizar análisis, tomar decisiones y emprender acciones basadas en evaluaciones, evaluaciones las cuales se toman de la información que brinda el flujo de caja, y esta no relación que se ve entre las dos variables en las mypes en el sector retail del distrito de Breña demuestra el por qué hubo una tasa del 22% de bajas del 2022 en relación con el 2021.

Es por ello que con respecto a la gestión financiera puedan:

- Implementar estrategias para la mejorar su gestión en su flujo de caja, como la negociación de los plazos de pago con proveedores
- Tener una planificación financiera en el corto plazo que permita anticipar posibles fluctuaciones en el flujo de efectivo y tomar medidas preventivas.
- Los dueños de estos negocios capacitarse en temas de gestión financiera básica para tomar decisiones informadas y mejorar la administración de sus recursos.

2. Según lo que se mostró en las dos primeras variables que no existía una relación positiva alta entre las 2 variables gestión financiera y el flujo de caja, eso conllevó a que tampoco exista una buena relación entre la dimensión rentabilidad y la variable flujo de caja. Lo que es lógico porque al no tener un buen control sobre el dinero que generan mes a mes, no pueden medir su rentabilidad, ni saber que tan bien le está yendo al negocio con exactitud.

Es por ello que con respecto a la rentabilidad puedan:

- De ser posible hacer uso de la tecnología mediante el uso de un software básico donde puedan llevar un seguimiento más preciso de sus ventas y transacciones diarias para poder medir con datos exactos su rentabilidad y ayudar en la toma de decisiones futuras, así como conocer la situación financiera del negocio en todo momento.
- Crear un presupuesto anual para que puedan hacer estimaciones de sus futuras ganancias y ver qué tan cercanos van de sus metas y objetivos planteados, haciendo claramente un seguimiento constante de su flujo de caja. Esto les permitirá desarrollar planes financieros sólidos y a largo plazo.

3. A pesar de que no tienen una gestión financiera y una rentabilidad muy relacionada con el flujo de caja. Las mypes del sector retail en el distrito de Breña, con respecto a su dimensión de liquidez si tiene una buena relación con el flujo de caja, se ve reflejado debido a la importancia que le dan a la gestión de inventarios porque constantemente están en reposición de mercadería ya que es un sector de alto consumo donde, además que estos negocios casi no trabajan al crédito, y están en constante liquidez efectiva diaria.

Es por ello que con respecto a la liquidez puedan:

- Más allá de tener como prioridad a su gestión de inventarios, también que tenga relevancia en ellos, la gestión de costos eficientes, pues este seguimiento puede ser muy beneficioso para los negocios que tienen cierta tendencia a los cambios en sus costos, permitiendo eliminar ineficiencias y mejorar aún más su nivel de liquidez.
- Mejorar sus financiamientos externos con entidades del sector financiero puesto que el apalancamiento es muy beneficioso para los negocios que constantemente necesitan tener un nivel de liquidez óptimo.

VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Añacata, J. (2016). *El flujo de caja y su incidencia en las decisiones de gestión de las mypes caso: Justo a tiempo Perú S.R.L. - Arequipa 2015.* <http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/3716>
- Bartra J. y Reátegui C. (2018). *Incidencia del flujo de efectivo en la rentabilidad de la empresa mercantil zurita E.I.R.L., ciudad de Tarapoto, periodo 2016.* <https://repositorio.unsm.edu.pe/handle/11458/2834>
- Becker, G. (1964). *Human capital. Pp. 15-251. Alianza Editorial, S.A (2ªed.)*
- Bernstein W. (2002). *The Four Pillars of Investing.* <http://efficientfrontier.com/t4poi/T4POI-sample.pdf>
- Bravo D. y Polo M. (2021). *Flujo de caja para la toma de decisiones financieras a corto plazo en el sector manufacturero del cantón cuenca.* <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/10583>
- Brigham E. & Besley Scott (2008). *Fundamentos de Administración Financiera. Cengage Learning Editores, S.A (14ªed.)*
- Flujo de caja. (2012) Ediciones Caballero Bustamante, 12. <https://www.studocu.com/pe/home>
- Cabrera C., Fuentes M y Cerezo G. (2017, octubre). *La gestión financiera aplicada a las organizaciones, Vol. 3. Núm. 4. pp. 220-232.* <https://doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.4.oct.220-232>
- Calderón B. (s.f.). *La cobranza. Centro de Estudios Fiscales.* https://www.cefa.com.mx/art_art110727.html#:~:text=Autor%3A%20C.P.%20Benjam%C3%ADn%20Calder%C3%B3n%20Bandera,todos%20los%20pa%C3%ADses%20del%20mundo
- Cespón Castro, R. (2012). *Administración de la Cadena de Suministro.* https://www.researchgate.net/publication/265963575_Administracion_de_la_cadena_de_suministros

Córdoba, M. (2007). *Gerencia financiera empresarial*. ECOE Ediciones, 536 p. Bogotá

Cox, R & Bodie, Z. (1999). *Finanzas*. https://www.researchgate.net/profile/Robert-Merton2/publication/44520989_Finanzas_Zvi_Bodie_Robert_C_Merton/links/573e0c9a08aea45ee842e26f/Finanzas-Zvi-Bodie-Robert-C-Merton.pdf

Dini M. y Stumpo G. (2020). *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*, Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/75/ Rev.1), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020. <https://hdl.handle.net/11362/44148>

Fernández, G. (2023). *El flujo de caja como herramienta financiera para la toma de decisiones de la empresa electro Ucayali s.a.*, 2022. <http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/6319>

Gil, Susana (2015). *Definición de Ingresos*. <https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html#:~:text=Un%20ingreso%20es%20toda%20aquella,efectiva%20mediante%20un%20cobro%20monetario.>

Gitman, L. & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Pearson Educación de México S.A (12ª ed.)

Globalkam Consultores. (2018). *¿Qué es retail y cómo adaptarse a los cambios del sector?* <https://globalkamconsultoresretail.com/retail/>

Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2018). *Metodología de la investigación*. McGraw Hill. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Hirache, F. (2013). *El Flujo de Caja como Herramienta Financiera*. https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24516w/S9/El_flujo_caja_como_herramienta_financiera.pdf

Kiziryan, M. (2015). *Definición de Flujo de Caja*. <https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>

LEY N° 28015. *Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa* (12 de septiembre del 2003). <https://www4.congreso.gob.pe/comisiones/2002/discapacidad/leyes/28015.htm>

- López, J. (2017). *La gestión financiera y la liquidez en las sociedades comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Ambato en el año 2015*. <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/25291>
- Lynch, P. (1989). *One up on Wall Street*. https://www.academia.edu/43899397/Un_paso_por_delante_de_Wall_Street
- Muñoz, J. (2022). *Todo sobre el capital propio: definición, métodos de cálculo y financiación*. Blog AGICAP. <https://agicap.com/es/articulo/capital-propio-definicion-metodos-financiacion/>
- Pedrosa, S. (2016). *Definición de Préstamo*. [https://economipedia.com/definiciones/prestamo.html#:~:text=Un%20pr%C3%A9stamo%20es%20una%20operaci%C3%B3n,inter%C3%A9s%20\(precio%20del%20dinero\)](https://economipedia.com/definiciones/prestamo.html#:~:text=Un%20pr%C3%A9stamo%20es%20una%20operaci%C3%B3n,inter%C3%A9s%20(precio%20del%20dinero))
- Pedrosa, S. (2015). *Definición de Gastos*. <https://economipedia.com/definiciones/gasto.html#:~:text=Un%20gasto%20o%20egreso%20es,efectiva%20mediante%20un%20pago%20monetario>
- Peumans, H. (1967). *Valoración de Proyectos de inversión*.
- Rodríguez, Y., Acevedo, J. y Velásquez J. (2019). *Debilidades de la gestión financiera en las pymes de la industria manufacturera en el municipio de Medellín*. <http://repositorio.esumer.edu.co/jspui/handle/esumer/1881>
- Roldán, P. (2016). *Definición de Impuesto*. <https://economipedia.com/definiciones/impuesto.html>
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. <https://ciberconta.unizar.es/LECCION/anarenta/analisisR.pdf>
- Sevilla, A. (2016). *Definición de Activo Fijo*. Activo fijo - Qué es, definición y concepto | 2023 | Economipedia

Singer, A. (2021). *¿Qué es la gestión de operaciones? Empieza a mejorar el desempeño de tu empresa.* <https://maplink.global/blog/es/gestion-de-operaciones-y-producciones/#:~:text=La%20gesti%C3%B3n%20de%20operaciones%20es,au mentando%20su%20eficiencia%20y%20productividad.>

Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2021). *Las micro y pequeñas empresas en el Perú Resultados en 2021.* <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-comexperu-001.pdf>

STEWART, T.A. (1998). *La nueva riqueza de las organizaciones: el capital intelectual.*

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (s.f). *Características de las Micro y pequeñas Empresas.* <https://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/caracteristicas-microPequenaEmpresa.html>

Terrazas Pastor, R. A., (2009). *MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA UNA ORGANIZACIÓN. PERSPECTIVAS*, (23), 55-72.

Terrazas Pastor, R. A. (2009, junio). *Modelo de Gestión Financiera para una Organización. Recuperado el 23 de octubre de 2016, de Concepto de Gestión Financiera:* <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425942159005>

Titi, I. (2021). *La gestión financiera y el flujo de caja en una industria textil del distrito la victoria, año 2020.* <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/1773>

Torres, V. (2015). *Elaboración del flujo de caja proyectado, para conocer su liquidez y rentabilidad correspondiente al primer semestre del año 2016.* <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/3588>

Van Horne, J. & Wachowicz, J (2010). *Fundamentos de Administración Financiera.* Pearson Educación de México S.A (13^a ed.)

Villa, D. (2018). *El flujo de caja como herramienta financiera para la toma de decisiones gerenciales de la Empresa comercial Antancuri.* <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2045>

Villalobos, D. (2018) *Financial resource contribution to production growth and return on producer's capital*. <https://www.scielo.sa.cr/pdf/eys/v23n53/2215-3403-ey-23-53-1.pdf>

Westreicher, G. (2020). *Definición de Gestión Financiera*. <https://economipedia.com/definiciones/gestion-financiera.html>

Westreicher, G. (2020). *Definición de Ventas*. <https://economipedia.com/definiciones/ventas.html#:~:text=Las%20ventas%2C%20en%20econom%C3%ADa%2C%20son,punto%20de%20vista%20del%20vededor>

Zeta G. (2021). *El flujo de caja y su incidencia en la toma de decisiones en la gestión del área de tesorería de la empresa Andes films S.A. periodo 2019-2020*. <https://hdl.handle.net/20.500.14138/4415>

ANEXOS

ANEXO A MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS		
Problema General ¿Cómo se relaciona la gestión financiera y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña 2022?	Objetivo General Determinar la relación entre la gestión financiera y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña 2022	Hipótesis General Existe una relación entre la gestión financiera y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña 2022	Variable 1 Gestión Financiera	Rentabilidad	Rentabilidad Económica	Enfoque Cuantitativo	Población 153 colaboradores de Mypes	Técnica de recojo de datos Encuesta		
					Rentabilidad Financiera					
				Liquidez	Activo Corriente					
					Pasivo Corriente					
Problemas Específicos ¿Cómo se relaciona la rentabilidad y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña 2022? ¿Cómo se relaciona la liquidez y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022?	Objetivos Específicos Determinar la relación de la rentabilidad y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022 Determinar la relación de la liquidez y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022	Hipótesis Específicas Existe una relación positiva entre la rentabilidad y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022 Existe una relación positiva entre la liquidez y el flujo de caja de las mypes del sector retail del Distrito de Breña en el año 2022	Variable 2 Flujo de caja	Actividades Operativas	Ingreso por Ventas	Nivel Correlacional	50 colaboradores de Mypes por encuestar en el distrito de Breña		Instrumento de análisis de datos Cuestionario	
					Pago a proveedores					
					Pago de Impuestos					
				Actividades de Inversión	Compra de activos fijos					Diseño No experimental - transversal
					Compra de activos Intangibles					
				Actividades de Financiamiento	Préstamos Bancarios					
					Capital Propio					

ANEXO B

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Variable 1 Gestión Financiera	Según Córdoba, M. (2007) La gestión financiera es el área de la administración que maneja los recursos de la empresa y se concentra en dos puntos cruciales como lo es la rentabilidad y la liquidez. Lo que conlleva a que la administración financiera busque maximizar sus recursos financieros para obtener una rentabilidad y liquidez óptima. (p. 7)	Según Gitman, L. & Zutter, C. (2012) La gestión financiera desempeña un rol importante para llegar a las metas de una empresa, eso implica planificar, controlar y dirigir las actividades financiera. Además, incluye la toma de decisiones bien informadas sobre la adquisición y utilización de recursos financieros, así como la evaluación de las oportunidades de inversión y la gestión de riesgos.	D1: Rentabilidad	Rentabilidad Económica	4
				Rentabilidad Financiera	5
			D2: Liquidez	Activo Corrientes	5
				Pasivos corrientes	4
Variable 2 Flujo de Caja	Según Brigham E. & Besley Scott (2008) Se denomina flujo de caja a los movimientos de entrada y salida de fondos de una empresa durante un periodo de tiempo determinado. Estos cambios en el flujo de caja son el resultado de las actividades operativas, de inversión, y financiación de la empresa. Para evaluar la liquidez, la solvencia y la capacidad de generar efectivo de la empresa, el análisis del flujo de caja es crucial. Permite determinar las fuentes y usos del dinero, evaluar la disponibilidad de recursos y tomar decisiones bien informadas sobre la gestión financiera.	Según Van Horne, J. & Wachowicz, J (2010). El flujo de caja es una herramienta fundamental en la gestión financiera, donde brinda un detalle claro y separado sobre las entradas y salidas de efectivo de una empresa. Los Directores Financieros pueden evaluar la liquidez, la solvencia y la capacidad de generar efectivo de la organización utilizando el análisis del flujo de caja.	D1: Actividades operativas	Ingresos por ventas	4
				Pagos a Proveedores	4
				Pago de Impuestos	4
			D2: Actividades de Inversión	Compra de activos fijos	4
				Compra de activos intangibles	4
			D3: Actividades de financiamiento	Préstamos Bancarios	4
Capital Propio	4				

ANEXO C

INSTRUMENTO CUESTIONARIO

Presentación: La presente investigación se realiza para poder optar el Título de Contador Público,

Objetivo: Determinar la incidencia de la Gestión Financiera en el flujo de caja de las mypes del sector retail, en el distrito de breña.

Consentimiento informado: Estimado colaborador, le solicitamos que nos brinde su consentimiento para poder hacer uso de la información recolectada estrictamente en la investigación que se viene realizando.

Sí acepto No acepto

Recuerda que las respuestas son opiniones basados en tu experiencia manejando tu negocio. Por lo tanto, no hay respuestas correctas ni incorrectas. Lee cuidadosamente cada uno de los ítems y marca la respuesta que mejor describa tu opinión.

Información Personal:

Nombre Completo: _____

EDAD: _____

SEXO: _____

OTRO: _____

Instrucciones: A continuación, encontrará una lista de preguntas. En cada pregunta debe elegir una de las cuatro opciones que la acompañan. Marca la respuesta con un (X).

1. Muy en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutro
4. De acuerdo
5. Muy de acuerdo

DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEM	VALORACIÓN				
			1	2	3	4	5
RENTABILIDAD	RENTABILIDAD ECONÓMICA	Considera que el cumplimiento de la totalidad de sus pagos realizados durante el año 2022 incidió favorablemente en las ganancias del negocio.					
		Considera que busca oportunidades de reducir costos operativos para mejorar la rentabilidad.					
		Considera que realiza un seguimiento regular de sus ingresos y gastos para mantener una rentabilidad sostenible.					
		Considera que el negocio logra mantener un margen de ganancia adecuado para sus productos o servicios.					
	RENTABILIDAD FINANCIERA	Considera que utiliza información financiera precisa y oportuna para evaluar su rentabilidad financiera.					
		Considera que la política de crédito y cobranza del negocio tiene un impacto positivo en la rentabilidad financiera.					
		Considera que las ganancias generadas en el año 2022 fueron proporcionales a la inversión realizada en el negocio.					
		Considera que la optimización gestión de costos y gastos operativos ha impactado en la mejora de la rentabilidad del negocio					
		Considera que el control y registro adecuado de las transacciones financieras ha facilitado el seguimiento de la rentabilidad de tu negocio retail.					

LIQUIDEZ	ACTIVO CORRIENTE	Considera que el negocio tuvo la liquidez suficiente para llevar a cabo las operaciones diarias.						
		Considera que el inventario de productos que tienes en stock ha sido clave para satisfacer la demanda de tus clientes.						
		Considera que la gestión de créditos y cobros ha sido determinante para mantener un flujo de efectivo estable						
		Considera que la mayoría de las ventas del negocio se efectúan en efectivo.						
		Considera que la mayoría de las ventas del negocio se efectúan mediante crédito.						
	PASIVO CORRIENTE	Considera que el negocio cuenta con la capacidad de cumplir con las obligaciones de los proveedores en el corto plazo.						
		Considera que la gestión y control de las cuentas por pagar ha sido útil para mantener relaciones comerciales sólidas con los proveedores y evitar retrasos en pagos.						
		Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con las obligaciones bancarias en el corto plazo.						
		Considera que la utilización de créditos y préstamos ha sido una estrategia para financiar gastos operativos y mantener el funcionamiento de tu negocio retail.						

DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEM	VALORACIÓN				
			1	2	3	4	5
ACTIVIDADES OPERATIVAS	INGRESOS POR VENTAS	Considera que los ingresos por ventas del negocio aumentaron en el 2022.					
		Considera que los ingresos por ventas son fundamentales para la sostenibilidad financiera.					
		Considera que los ingresos por ventas obtenidos en el último año fueron suficientes para cubrir los gastos operativos del negocio.					
		Considera que la competencia ha afectado la captación de clientes y los ingresos por ventas en el negocio.					

	PAGO A PROVEEDORES	Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos a proveedores dentro de los plazos acordados.					
		Considera que la negociación de descuentos por pronto pago ha influenciado en la reducción de los pagos a proveedores.					
		Considera la correcta gestión de pago a proveedores contribuye a mantener el flujo de caja adecuado.					
		Considera que el control adecuado de pago a proveedores ayuda a mantener un nivel de liquidez óptimo.					
	PAGO DE IMPUESTOS	Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos de impuestos de manera oportuna.					
		Considera que los pagos de impuestos han influido en la rentabilidad y resultados financieros del negocio.					
		Considera que los pagos de impuestos han variado en relación con el crecimiento de las ventas en tu empresa.					
		Considera que los pagos de impuestos han impactado en la liquidez y flujo de efectivo del negocio durante el último año.					
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	Considera que la compra de activos fijos tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.					
		Considera que la adquisición de activos fijos ha influido en la satisfacción y retención de clientes en el negocio.					
		Considera que la compra de activos fijos ha contribuido a la diferenciación y ventaja competitiva de tu negocio con respecto a la competencia.					
		Considera que la compra en activos fijos ha influido en la reducción del tiempo de entrega					

		de productos o servicios a los clientes.					
	COMPRA DE ACTIVOS INTANGIBLES	Considera que la compra de activos intangibles tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.					
		Considera que la compra en activos intangibles ha afectado la percepción y confianza de los clientes hacia la marca y productos que se ofrecen.					
		Considera que la protección de la propiedad intelectual de tus productos y/o servicios podría diferenciarte de la competencia y brindarte una ventaja competitiva en el mercado retail.					
		Considera que el desarrollo de una plataforma de comercio electrónico propia podría expandir el alcance y las ventas del negocio en el mercado online.					
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	PRÉSTAMOS BANCARIOS	Considera que la obtención de préstamos bancarios contribuyó al éxito del negocio en el año 2022.					
		Considera que el monto del préstamo y la tasa de interés han impactado en la rentabilidad y viabilidad financiera del negocio en el corto y mediano plazo.					
		Considera que el período de pago del préstamo bancario ha afectado la liquidez y capacidad de hacer frente a otras obligaciones financieras del negocio.					
		Considera que la obtención de un préstamo bancario contribuye a financiar la expansión del negocio y mejorar la capacidad de atender a más clientes.					

		Considera que estos aportes han permitido mantener la operación del negocio durante épocas de baja demanda o dificultades económicas.					
	APORTES DE CAPITAL PROPIO	Considera que estos aportes contribuyen a una mayor autonomía y control sobre la financiación del negocio.					
		Considera que los aportes de capital propio fueron efectivos para financiar el inicio y/o crecimiento del negocio.					
		Considera que estos aportes generan solvencia económica constante en el negocio.					

ANEXO D

BASE DE DATOS

BASE DE DATOS																																																					
ENCUESTADOS	V1: GESTIÓN FINANCIERA																		V2: FLUJO DE CAJA																																		
	D1: RENTABILIDAD									D2: LIQUIDEZ									D1: ACTIVIDADES OPERATIVAS								D2: ACTIVIDADES DE INVERSIÓN								D3: ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO																		
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32	P33	P34	P35	P36	P37	P38	P39	P40	P41	P42	P43	P44	P45	P46							
Encuestado - 1	3	5	4	3	4	3	4	4	4	4	5	5	4	2	4	5	2	5	5	4	5	2	5	5	4	2	5	5	1	5	5	5	4	5	4	4	5	4	2	2	5	4	5	4	4								
Encuestado - 2	4	3	5	4	3	4	3	5	4	5	4	3	5	3	5	4	2	4	2	4	5	4	3	4	4	5	1	4	4	2	3	4	5	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	5	4	5	4					
Encuestado - 3	4	4	3	2	2	3	2	3	3	3	3	4	5	1	3	3	3	4	2	4	3	3	2	4	4	4	4	4	5	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	4	5	3	4					
Encuestado - 4	5	4	5	3	5	4	5	5	4	5	4	4	5	2	5	4	2	4	3	4	5	5	1	5	5	4	1	4	4	2	4	5	4	5	4	5	4	3	4	4	5	2	2	5	4	4	5	4					
Encuestado - 5	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	2	4	5	3	5	4	5	4	4	3	4	4	5	3	3	5	2	5	4	4	4	5	4	4	5	4	3	3	5	4	5	4	5	4	5					
Encuestado - 6	3	5	4	3	4	3	4	4	4	4	5	5	4	2	4	5	2	5	5	5	4	5	2	5	5	4	2	5	5	1	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	2	2	5	4	5	4	4	4					
Encuestado - 7	5	4	5	3	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	2	5	4	2	4	3	4	5	5	1	5	5	4	1	4	4	2	4	5	4	5	4	3	4	4	5	2	2	5	4	4	5	4	5	4				
Encuestado - 8	4	4	3	2	2	3	2	3	3	3	3	4	5	1	3	3	3	4	2	4	3	3	2	4	4	4	4	5	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	4	5	3	4	5	3				
Encuestado - 9	5	4	5	3	5	4	5	5	4	5	4	4	5	2	5	4	2	4	3	4	5	5	1	5	5	4	1	4	4	2	4	5	4	5	4	3	4	4	5	2	2	5	4	4	5	4	5	4	5				
Encuestado - 10	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	2	4	5	3	5	4	5	4	5	4	4	3	4	4	5	3	3	5	2	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	3	3	5	4	5	4	5				
Encuestado - 11	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	2	4	5	3	5	4	5	4	4	3	4	4	5	3	3	5	2	5	4	4	4	5	4	4	5	4	3	3	5	4	5	4	5	4	5					
Encuestado - 12	4	3	5	4	3	4	3	5	4	5	4	3	5	3	5	4	2	4	2	4	5	4	3	4	4	5	1	4	4	2	3	4	5	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	5	4	5	4	5	4			
Encuestado - 13	4	4	3	2	2	3	2	3	3	3	4	5	1	3	3	3	4	2	4	3	3	2	4	4	4	4	4	5	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	5	3	4	5	3		
Encuestado - 14	3	5	4	3	4	3	4	4	4	4	5	5	4	2	4	5	2	5	5	5	4	5	2	5	5	4	2	5	5	1	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	2	2	5	4	5	4	5	4	4			
Encuestado - 15	5	4	5	3	5	4	5	5	4	5	4	4	5	2	5	4	2	4	3	4	5	5	1	5	5	4	1	4	4	2	4	5	4	5	4	3	4	4	4	5	2	2	5	4	4	5	4	5	4	5			
Encuestado - 16	4	4	3	2	2	3	2	3	3	3	3	4	5	1	3	3	3	4	2	4	3	3	2	4	4	4	4	5	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	5	3	4	5	3		
Encuestado - 17	3	5	4	3	4	3	4	4	4	5	5	4	2	4	5	2	5	5	5	4	5	2	5	5	4	2	5	5	1	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	2	2	5	4	5	4	5	4	4	4			
Encuestado - 18	4	4	3	2	2	3	2	3	3	3	3	4	5	1	3	3	3	4	2	4	3	3	2	4	4	4	4	5	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	5	3	4	5	3		
Encuestado - 19	4	3	5	4	3	4	3	5	4	5	4	3	5	3	5	4	2	4	2	4	5	4	3	4	4	5	1	4	4	2	3	4	5	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	5	4	5	4	5	4			
Encuestado - 20	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	2	4	5	3	5	4	5	4	4	3	4	4	5	3	3	5	2	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	3	3	5	4	5	4	5	4	5		
Encuestado - 21	5	4	5	3	5	4	5	5	4	5	4	4	5	2	5	4	2	4	3	4	5	5	1	5	5	4	1	4	4	2	4	5	4	5	4	5	4	3	4	4	5	2	2	5	4	4	5	4	5	4	4		
Encuestado - 22	4	3	5	4	3	4	3	5	4	5	4	3	5	3	5	4	2	4	2	4	5	4	3	4	4	5	1	4	4	2	3	4	5	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	5	4	5	4	5	4	4		
Encuestado - 23	3	5	4	3	4	3	4	4	4	4	5	5	4	2	4	5	2	5	5	5	4	5	2	5	5	4	2	5	5	1	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	2	2	5	4	4	5	4	5	4	4	4		
Encuestado - 24	4	4	3	2	2	3	2	3	3	3	3	4	5	1	3	3	3	4	2	4	3	3	2	4	4	4	4	5	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	5	3	4	5	3
Encuestado - 25	4	3	5	4	3	4	3	5	4	5	4	3	5	3	5	4	2	4	2	4	5	4	3	4	4	5	1	4	4	2	3	4	5	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	5	4	5	4	5	4	4		
Encuestado - 26	3	5	4	3	4	3	4	4	4	4	5	5	4	2	4	5	2	5	5	5	4	5	2	5	5	4	2	5	5	1	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	2	2	5	4	4	5	4	5	4	4	4		
Encuestado - 27	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	2	4	5	3	5	4	5	4	4	3	4	4	5	3	3	5	2	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	3	3	5	4	5	4	5	4	5		
Encuestado - 28	5	4	5	3	5	4	5	5	4	5	4	4	5	2	5	4	2	4	3	4	5	5	1	5	5	4	1	4	4	2	4	5	4	5	4	3	4	4	5	2	2	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	
Encuestado - 29	4	4	3	2	2	3	2	3	3	3	4	5	1	3	3	3	4	2	4	3	3	2	4	4	4	4	4	5	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	5	3	4	5	3	
Encuestado - 30	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	2	4	5	3	5	4	5	4	4	3	4	4	5	3	3	5	2	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	3	3	5	4	5	4	5	4	5		
Encuestado - 31	3	5	4	3	4	3	4	4	4	4	5	5	4	2	4	5	2	5	5	5	4	5	2	5	5	4	2	5	5	1	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	2	2	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	
Encuestado - 32	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	2	4	5	3	5	4	5	4	4	3	4	4	5	3	3	5	2	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	3	3	5	4	5	4	5	4	5		
Encuestado - 33	4	3	5	4	3	4	3	5	4	5	4	3	5	3	5	4	2	4	2	4	5	4	3	4	4	5	1	4	4	2	3	4	5	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	5	4	5	4	5	4	
Encuestado - 34	5	4	5	3	5	4	5	5	4	5	4	4	5	2	5	4	2	4	3	4	5	5	1	5	5	4	1	4	4	2	4	5	4	5	4	3	4	4	5	2	2	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	
Encuestado - 35	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	2	4	5	3	5	4	5	4	4	3	4	4	5	3	3	5	2	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	3	3	5	4	5	4	5	4	5		
Encuestado - 36	3	5	4	3	4	3	4	4	4	5	5	4	2	4	5	2	5	5	5	4	5	2	5	5	4	2	5	5	1	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	2	2	5	4	5	4	5	4	4	4	4	
Encuestado - 37	4	3	5	4	3	4	3	5	4	5	4	3	5	3	5	4	2	4	2	4	5	4	3	4	4	5	1	4	4	2	3	4	5	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	5	4	5	4			

ANEXO E

VERACIDAD DE LA POBLACIÓN

De acuerdo con el último censo demográfico empresarial realizado por el Instituto Nacional de Estadística e informática (INEI), resultó que hay 290 mypes en el distrito de breña.

LIMA METROPOLITANA Y CALLAO: ALTAS DE EMPRESAS, SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO URBANO Y DISTRITO, IV TRIMESTRE 2021-20

Ámbito geográfico urbano y distrito	2020		2021		Estructura % IV Trim. 2021	Var. % IV Trim. 2021/20
	IV Trim.		IV Trim.			
Total	32 827		27 267		100,0	-16,9
Lima Norte	7 362		6 120		100,0	-16,9
Ancón	127		137		2,2	7,9
Carabayllo	877		807		13,2	-8,0
Comas	1 392		1 164		19,0	-16,4
Independencia	526		453		7,4	-13,9
Los Olivos	1 322		1 023		16,7	-22,6
Puente Piedra	928		829		13,5	-10,7
San Martín de Porres	2 124		1 660		27,1	-21,8
Santa Rosa	66		47		0,9	-28,8
Lima Centro	10 999		9 066		100,0	-17,6
Barranco	163		150		1,7	-8,0
Breña	381		290		3,2	-23,9
Jesús María	469		380		4,2	-19,0
La Victoria	1 483		1 338		14,8	-9,8

Fuente: INEI

No obstante, en ese dato se encuentran todo tipo de empresas y sectores. Para separar el sector retail, se tuvo en cuenta solo las empresas de comercio al por menor y mayor.

PERÚ: EMPRESAS DADAS DE ALTA CONFORMADAS COMO PERSONAS NATURALES, DISTRIBUIDAS POR SEXO DEL CONDUCTOR, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, IV TRIMESTRE 2021

Actividad económica	Total		Sexo			
	Absoluto	%	Hombres		Mujeres	
			Absoluto	%	Absoluto	%
Total	45 121	100,0	19 976	44,3	25 145	55,7
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	594	100,0	384	64,6	210	35,4
Explotación de minas y canteras	254	100,0	181	71,3	73	28,7
Industrias manufactureras	3 876	100,0	1 829	47,2	2 047	52,8
Construcción	329	100,0	257	78,1	72	21,9
Venta y reparación de vehículos	1 351	100,0	933	69,1	418	30,9
Comercio al por mayor	5 878	100,0	2 217	37,7	3 661	62,3
Comercio al por menor	17 853	100,0	6 600	37,0	11 253	63,0
Transporte y almacenamiento	2 670	100,0	2 031	76,1	639	23,9

Siendo así un total de 23,731 de 45,121. Dando un porcentaje del sector retail por distrito de 52.60%

Por tal motivo del total de las 290 empresas dadas de alta en el distrito de breña, se le calculó el 52.60%, siendo solo 153 mypes del sector retail en el distrito de breña.

ANEXO F

Carta a los Jueces Expertos

- Docente Investigador: Dr./Mg. Rengifo Alegría, Alberto Juan Carlos

CARTA PARA EL JUICIO DEL EXPERTO

05 de agosto 2023

Señor:

Dr. Alberto Juan Carlos Rengifo Alegría

Docente Investigador de la Facultad de Contabilidad Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Asunto: Validación de instrumentos de investigación.

De mi consideración;

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y, asimismo hacerle su conocimiento que, reconociendo su trayectoria científica he considerado como juez experto para que pueda validar el instrumento de recolección de datos de la tesis titulada: **Gestión financiera y flujo de caja de las mypes del sector retail del distrito de Breña 2022**.

Actualmente me encuentro en la etapa de elaboración de mi proyecto de tesis para optar el Título Profesional de Contador Público, en la facultad de Ciencias Contables Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Para cumplir con este proceso de validación, adjunto los documentos necesarios, esperando contar con su colaboración, toda vez que la investigación requiere estos procedimientos en el marco del rigor científico.

Adjunto los documentos para su proceso de validación:

- Carta solicitud
- Matriz de consistencia
- Matriz de Operacionalización de las variables
- Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable
- Instrumento de recolección de datos empíricos.

Sin otro particular, agradeciendo su colaboración anticipadamente.

Atentamente,



Daniel Alejandro Díaz Tirado
CODIGO: 17110188
DNI: 73017697

- Docente Investigador: Dr./Mg. Romero Huamani, Ruth M

CARTA PARA EL JUICIO DEL EXPERTO

05 de agosto 2023

Señora:

Mg. Ruth Mirihan Romero Huamani

Docente Investigador de la Facultad de Contabilidad Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Asunto: Validación de instrumentos de investigación.

De mi consideración:

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y asimismo, hacerle su conocimiento que, reconociendo su trayectoria científica he considerado como juez experto para que pueda validar el instrumento de recolección de datos de la tesis titulada: **Gestión financiera y flujo de caja de las mypes del sector retail del distrito de Breña 2022.**

Actualmente me encuentro en la etapa de elaboración de mi proyecto de tesis para optar el Título Profesional de Contador Público, en la facultad de Ciencias Contables Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Para cumplir con este proceso de validación, adjunto los documentos necesarios, esperando contar con su colaboración, toda vez que la investigación requiere estos procedimientos en el marco del rigor científico.

Adjunto los documentos para su proceso de validación:

- Carta solicitud
- Matriz de consistencia
- Matriz de Operacionalización de las variables
- Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable
- Instrumento de recolección de datos empíricos.

Sin otro particular, agradeciendo su colaboración anticipadamente.

Atentamente,



Daniel Alejandro Díaz Tirado
CODIGO: 17110188
DNI: 73017697

- Docente Investigador: Dr./Mg. Patricia Padilla Vento

CARTA PARA EL JUICIO DEL EXPERTO

05 de agosto 2023

Señora:

Dra. Patricia Padilla Vento

Docente Investigador de la Facultad de Contabilidad Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Asunto: Validación de instrumentos de investigación.

De mi consideración:

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y asimismo, hacerle su conocimiento que, reconociendo su trayectoria científica he considerado como juez experto para que pueda validar el instrumento de recolección de datos de la tesis titulada: **Gestión financiera y flujo de caja de las mypes del sector retail del distrito de Breña 2022.**

Actualmente me encuentro en la etapa de elaboración de mi proyecto de tesis para optar el Título Profesional de Contador Público, en la facultad de Ciencias Contables Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Para cumplir con este proceso de validación, adjunto los documentos necesarios, esperando contar con su colaboración, toda vez que la investigación requiere estos procedimientos en el marco del rigor científico.

Adjunto los documentos para su proceso de validación:

- Carta solicitud
- Matriz de consistencia
- Matriz de Operacionalización de las variables
- Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable
- Instrumento de recolección de datos empíricos.

Sin otro particular, agradeciendo su colaboración anticipadamente.

Atentamente,



Daniel Alejandro Díaz Tirado
CODIGO: 17110188
DNI: 73017697

Certificados de Validez de Contenido del Instrumento que mide La Variable de “Gestión Financiera”

- Docente Investigador: Dr./Mg. Rengifo Alegría, Alberto Juan Carlos

Título: Gestión financiera y flujo de caja de las mypes del sector retail del distrito de Breña 2022

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: “GESTIÓN FINANCIERA”

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: RENTABILIDAD								
RENTABILIDAD ECONÓMICA								
1	Considera que el cumplimiento de la totalidad de sus pagos realizados durante el año 2022 incidió favorablemente en las ganancias del negocio.	✓		✓		✓		
2	Considera que busca oportunidades de reducir costos operativos para mejorar la rentabilidad.	✓		✓		✓		
3	Considera que realiza un seguimiento regular de sus ingresos y gastos para mantener una rentabilidad sostenible.	✓		✓		✓		
4	Considera que el negocio logra mantener un margen de ganancia adecuado para sus productos o servicios.	✓		✓		✓		
RENTABILIDAD FINANCIERA								
5	Considera que utiliza información financiera precisa y oportuna para evaluar su rentabilidad financiera.	✓		✓		✓		
6	Considera que la política de crédito y cobranza del negocio tiene un impacto positivo en la rentabilidad financiera.	✓		✓		✓		
7	Considera que las ganancias generadas en el año 2022 fueron proporcionales a la inversión realizada en el negocio.	✓		✓		✓		
8	Considera que la optimización gestión de costos y gastos operativos ha impactado en la mejora de la rentabilidad del negocio	✓		✓		✓		
9	Considera que el control y registro adecuado de las transacciones financieras ha facilitado el seguimiento de la rentabilidad de tu negocio retail.	✓		✓		✓		

DIMENSIÓN 2: LIQUIDEZ		Si	No	Si	No	Si	No
ACTIVO CORRIENTE		✓					
10	Considera que el negocio tuvo la liquidez suficiente para llevar a cabo las operaciones diarias.	✓		✓		✓	
11	Considera que el inventario de productos que tienes en stock ha sido clave para satisfacer la demanda de tus clientes.	✓		✓		✓	
12	Considera que la gestión de créditos y cobros ha sido determinante para mantener un flujo de efectivo estable	✓		✓		✓	
13	Considera que la mayoría de las ventas del negocio se efectúan en efectivo.	✓		✓		✓	
14	Considera que la mayoría de las ventas del negocio se efectúan mediante crédito.	✓		✓		✓	
PASIVO CORRIENTE							
15	Considera que el negocio cuenta con la capacidad de cumplir con las obligaciones de los proveedores en el corto plazo.	✓		✓		✓	
16	Considera que la gestión y control de las cuentas por pagar ha sido útil para mantener relaciones comerciales sólidas con los proveedores y evitar retrasos en pagos.	✓		✓		✓	
17	Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con las obligaciones bancarias en el corto plazo.	✓		✓		✓	
18	Considera que la utilización de créditos y préstamos ha sido una estrategia para financiar gastos operativos y mantener el funcionamiento de tu negocio retail.	✓		✓		✓	

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable | | No aplicable | |

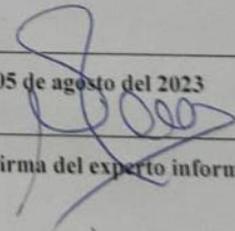
Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Alberto Juan Carlos Rengifo Alegria DNI: 10000214

Especialidad del validador: CONTABILIDAD, FINANZAS, ADMINISTRACIÓN

1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
 2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
 3. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

05 de agosto del 2023


Firma del experto informante

- Docente Investigador: Dr./Mg. Romero Huamani, Ruth

Título: Gestión financiera y flujo de caja de las mypes del sector retail del distrito de Breña 2022

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: "GESTIÓN FINANCIERA"

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN I: RENTABILIDAD								
RENTABILIDAD ECONÓMICA								
1	Considera que el cumplimiento de la totalidad de sus pagos realizados durante el año 2022 incidió favorablemente en las ganancias del negocio.	✓		✓		✓		
2	Considera que busca oportunidades de reducir costos operativos para mejorar la rentabilidad.	✓		✓		✓		
3	Considera que realiza un seguimiento regular de sus ingresos y gastos para mantener una rentabilidad sostenible.	✓		✓		✓		
4	Considera que el negocio logra mantener un margen de ganancia adecuado para sus productos o servicios.	✓		✓		✓		
RENTABILIDAD FINANCIERA								
5	Considera que utiliza información financiera precisa y oportuna para evaluar su rentabilidad financiera.	✓		✓		✓		
6	Considera que la política de crédito y cobranza del negocio tiene un impacto positivo en la rentabilidad financiera.	✓		✓		✓		
7	Considera que las ganancias generadas en el año 2022 fueron proporcionales a la inversión realizada en el negocio.	✓		✓		✓		
8	Considera que la optimización gestión de costos y gastos operativos ha impactado en la mejora de la rentabilidad del negocio	✓		✓		✓		
9	Considera que el control y registro adecuado de las transacciones financieras ha facilitado el seguimiento de la rentabilidad de tu negocio retail.	✓		✓		✓		

DIMENSIÓN 2: LIQUIDEZ		Si	No	Si	No	Si	No
ACTIVO CORRIENTE							
10	Considera que el negocio tuvo la liquidez suficiente para llevar a cabo las operaciones diarias.	✓		✓		✓	
11	Considera que el inventario de productos que tienes en stock ha sido clave para satisfacer la demanda de tus clientes.	✓		✓		✓	
12	Considera que la gestión de créditos y cobros ha sido determinante para mantener un flujo de efectivo estable	✓		✓		✓	
13	Considera que la mayoría de las ventas del negocio se efectúan en efectivo.	✓		✓		✓	
14	Considera que la mayoría de las ventas del negocio se efectúan mediante crédito.	✓		✓		✓	
PASIVO CORRIENTE							
15	Considera que el negocio cuenta con la capacidad de cumplir con las obligaciones de los proveedores en el corto plazo.	✓		✓		✓	
16	Considera que la gestión y control de las cuentas por pagar ha sido útil para mantener relaciones comerciales sólidas con los proveedores y evitar retrasos en pagos.	✓		✓		✓	
17	Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con las obligaciones bancarias en el corto plazo.	✓		✓		✓	
18	Considera que la utilización de créditos y préstamos ha sido una estrategia para financiar gastos operativos y mantener el funcionamiento de tu negocio retail.	✓		✓		✓	

Observaciones: _____

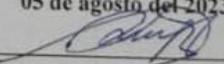
Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Ruth Mirihan Romero Huamani DNI: 40723196

Especialidad del validador: J. Mirihan / Metodología

- 1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
 - 2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
 - 3. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.
- Suficiencia:** se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

05 de agosto del 2023


Firma del experto informante

- Docente Investigador: Dr./Mg. Patricia Padilla Vento

Título: Gestión financiera y flujo de caja de las mypes del sector retail del distrito de Breña 2022

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: “GESTIÓN FINANCIERA”



N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: RENTABILIDAD								
RENTABILIDAD ECONÓMICA								
1	Considera que el cumplimiento de la totalidad de sus pagos realizados durante el año 2022 incidió favorablemente en las ganancias del negocio.	X		X		X		
2	Considera que busca oportunidades de reducir costos operativos para mejorar la rentabilidad.	X		X		X		
3	Considera que realiza un seguimiento regular de sus ingresos y gastos para mantener una rentabilidad sostenible.	X		X		X		
4	Considera que el negocio logra mantener un margen de ganancia adecuado para sus productos o servicios.	X		X		X		
RENTABILIDAD FINANCIERA								
5	Considera que utiliza información financiera precisa y oportuna para evaluar su rentabilidad financiera.	X		X		X		
6	Considera que la política de crédito y cobranza del negocio tiene un impacto positivo en la rentabilidad financiera.	X		X		X		
7	Considera que las ganancias generadas en el año 2022 fueron proporcionales a la inversión realizada en el negocio.	X		X		X		
8	Considera que la optimización gestión de costos y gastos operativos ha impactado en la mejora de la rentabilidad del negocio	X		X		X		
9	Considera que el control y registro adecuado de las transacciones financieras ha facilitado el seguimiento de la rentabilidad de tu negocio retail.	X		X		X		

DIMENSIÓN 2: LIQUIDEZ		Si	No	Si	No	Si	No
ACTIVO CORRIENTE							
10	Considera que el negocio tuvo la liquidez suficiente para llevar a cabo las operaciones diarias.	X		X		X	
11	Considera que el inventario de productos que tienes en stock ha sido clave para satisfacer la demanda de tus clientes.	X		X		X	
12	Considera que la gestión de créditos y cobros ha sido determinante para mantener un flujo de efectivo estable	X		X		X	
13	Considera que la mayoría de las ventas del negocio se efectúan en efectivo.	X		X		X	
14	Considera que la mayoría de las ventas del negocio se efectúan mediante crédito.	X		X		X	
PASIVO CORRIENTE							
15	Considera que el negocio cuenta con la capacidad de cumplir con las obligaciones de los proveedores en el corto plazo.	X		X		X	
16	Considera que la gestión y control de las cuentas por pagar ha sido útil para mantener relaciones comerciales sólidas con los proveedores y evitar retrasos en pagos.	X		X		X	
17	Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con las obligaciones bancarias en el corto plazo.	X		X		X	
18	Considera que la utilización de créditos y préstamos ha sido una estrategia para financiar gastos operativos y mantener el funcionamiento de tu negocio retail.	x		x		x	

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Dra. Patricia Padilla ~~Vento~~ DNI: 09402744

Especialidad del validador: _____

05 de agosto del 2023



Firma del experto informante

- | |
|---|
| <p>1. Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.</p> <p>2. Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.</p> <p>3. Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.</p> <p>Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.</p> |
|---|

Certificados de Validez de Contenido del Instrumento que mide La Variable de “Flujo de Caja”

- Docente Investigador: Dr./Mg. Rengifo Alegría, Alberto Juan Carlos

Título: Gestión financiera y flujo de caja de las mypes del sector retail del distrito de Breña 2022

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: “FLUJO DE CAJA”

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSION 1: ACTIVIDADES OPERATIVAS								
INGRESOS POR VENTAS								
19	Considera que los ingresos por ventas del negocio aumentaron en el 2022.	✓		✓		✓		
20	Considera que los ingresos por ventas son fundamentales para la sostenibilidad financiera.	✓		✓		✓		
21	Considera que los ingresos por ventas obtenidos en el último año fueron suficientes para cubrir los gastos operativos del negocio.	✓		✓		✓		
22	Considera que la competencia ha afectado la captación de clientes y los ingresos por ventas en el negocio.	✓		✓		✓		
PAGO A PROVEEDORES								
23	Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos a proveedores dentro de los plazos acordados.	✓		✓		✓		
24	Considera que la negociación de descuentos por pronto pago ha influenciado en la reducción de los pagos a proveedores.	✓		✓		✓		
25	Considera la correcta gestión de pago a proveedores contribuye a mantener el flujo de caja adecuado.	✓		✓		✓		
26	Considera que el control adecuado de pago a proveedores ayuda a mantener un nivel de liquidez óptimo.	✓		✓		✓		
PAGO DE IMPUESTOS								
27	Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos de impuestos de manera oportuna.	✓		✓		✓		
28	Considera que los pagos de impuestos han influido en la rentabilidad y resultados financieros del negocio.	✓		✓		✓		
29	Considera que los pagos de impuestos han variado en relación con el crecimiento de las ventas en tu empresa.	✓		✓		✓		

30	Considera que los pagos de impuestos han impactado en la liquidez y flujo de efectivo del negocio durante el último año.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DIMENSIÓN 2: ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		Si	No	Si	No	Si	No
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31	Considera que la compra de activos fijos tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32	Considera que la adquisición de activos fijos ha influido en la satisfacción y retención de clientes en el negocio.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33	Considera que la compra de activos fijos ha contribuido a la diferenciación y ventaja competitiva de tu negocio con respecto a la competencia.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34	Considera que la compra en activos fijos ha influido en la reducción del tiempo de entrega de productos o servicios a los clientes.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
COMPRA DE ACTIVOS INTANGIBLES		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35	Considera que la compra de activos intangibles tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36	Considera que la compra en activos intangibles ha afectado la percepción y confianza de los clientes hacia la marca y productos que se ofrecen.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37	Considera que la protección de la propiedad intelectual de tus productos y/o servicios podría diferenciarte de la competencia y brindarte una ventaja competitiva en el mercado retail.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38	Considera que el desarrollo de una plataforma de comercio electrónico propia podría expandir el alcance y las ventas del negocio en el mercado online.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DIMENSIÓN 3: ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		Si	No	Si	No	Si	No
PRÉSTAMOS BANCARIOS		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39	Considera que la obtención de préstamos bancarios contribuyó al éxito del negocio en el año 2022.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40	Considera que el monto del préstamo y la tasa de interés han impactado en la rentabilidad y viabilidad financiera del negocio en el corto y mediano plazo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
41	Considera que el período de pago del préstamo bancario ha afectado la liquidez y	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	capacidad de hacer frente a otras obligaciones financieras del negocio.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
42	Considera que la obtención de un préstamo bancario contribuye a financiar la expansión del negocio y mejorar la capacidad de atender a más clientes.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APORTES DE CAPITAL PROPIO							
43	Considera que estos aportes han permitido mantener la operación del negocio durante épocas de baja demanda o dificultades económicas.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
44	Considera que estos aportes contribuyen a una mayor autonomía y control sobre la financiación del negocio.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45	Considera que los aportes de capital propio fueron efectivos para financiar el inicio y/o crecimiento del negocio.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
46	Considera que estos aportes generan solvencia económica constante en el negocio.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Observaciones: _____

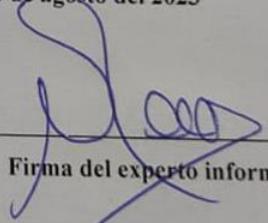
Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Alberto Juan Carlos Rengifo Alegría DNI: 10000214

Especialidad del validador: CONTABILIDAD, FINANZAS, ADMINISTRACIÓN

05 de agosto del 2023

4. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
5. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
6. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.
- Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.


Firma del experto informante

- Docente Investigador: Dr./Mg. Romero Huamani, Ruth

Título: Gestión financiera y flujo de caja de las mypes del sector retail del distrito de Breña 2022

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: "FLUJO DE CAJA"

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: ACTIVIDADES OPERATIVAS								
INGRESOS POR VENTAS								
19	Considera que los ingresos por ventas del negocio aumentaron en el 2022.	✓		✓		✓		
20	Considera que los ingresos por ventas son fundamentales para la sostenibilidad financiera.	✓		✓		✓		
21	Considera que los ingresos por ventas obtenidos en el último año fueron suficientes para cubrir los gastos operativos del negocio.	✓		✓		✓		
22	Considera que la competencia ha afectado la captación de clientes y los ingresos por ventas en el negocio.	✓		✓		✓		
PAGO A PROVEEDORES								
23	Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos a proveedores dentro de los plazos acordados.	✓		✓		✓		
24	Considera que la negociación de descuentos por pronto pago ha influenciado en la reducción de los pagos a proveedores.	✓		✓		✓		
25	Considera la correcta gestión de pago a proveedores contribuye a mantener el flujo de caja adecuado.	✓		✓		✓		
26	Considera que el control adecuado de pago a proveedores ayuda a mantener un nivel de liquidez óptimo.	✓		✓		✓		
PAGO DE IMPUESTOS								
27	Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos de impuestos de manera oportuna.	✓		✓		✓		
28	Considera que los pagos de impuestos han influido en la rentabilidad y resultados financieros del negocio.	✓		✓		✓		
29	Considera que los pagos de impuestos han variado en relación con el crecimiento de las ventas en tu empresa.	✓		✓		✓		

30	Considera que los pagos de impuestos han impactado en la liquidez y flujo de efectivo del negocio durante el último año.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DIMENSIÓN 2: ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		Si	No	Si	No	Si	No
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31	Considera que la compra de activos fijos tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32	Considera que la adquisición de activos fijos ha influido en la satisfacción y retención de clientes en el negocio.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33	Considera que la compra de activos fijos ha contribuido a la diferenciación y ventaja competitiva de tu negocio con respecto a la competencia.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34	Considera que la compra en activos fijos ha influido en la reducción del tiempo de entrega de productos o servicios a los clientes.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
COMPRA DE ACTIVOS INTANGIBLES		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35	Considera que la compra de activos intangibles tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36	Considera que la compra en activos intangibles ha afectado la percepción y confianza de los clientes hacia la marca y productos que se ofrecen.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37	Considera que la protección de la propiedad intelectual de tus productos y/o servicios podría diferenciarte de la competencia y brindarte una ventaja competitiva en el mercado retail.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38	Considera que el desarrollo de una plataforma de comercio electrónico propia podría expandir el alcance y las ventas del negocio en el mercado online.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DIMENSIÓN 3: ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		Si	No	Si	No	Si	No
PRÉSTAMOS BANCARIOS		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39	Considera que la obtención de préstamos bancarios contribuyó al éxito del negocio en el año 2022.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40	Considera que el monto del préstamo y la tasa de interés han impactado en la rentabilidad y viabilidad financiera del negocio en el corto y mediano plazo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
41	Considera que el período de pago del préstamo bancario ha afectado la liquidez y	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	capacidad de hacer frente a otras obligaciones financieras del negocio.						
42	Considera que la obtención de un préstamo bancario contribuye a financiar la expansión del negocio y mejorar la capacidad de atender a más clientes.	✓	✓	✓			
APORTES DE CAPITAL PROPIO							
43	Considera que estos aportes han permitido mantener la operación del negocio durante épocas de baja demanda o dificultades económicas.	✓	✓	✓			
44	Considera que estos aportes contribuyen a una mayor autonomía y control sobre la financiación del negocio.	✓	✓	✓			
45	Considera que los aportes de capital propio fueron efectivos para financiar el inicio y/o crecimiento del negocio.	✓	✓	✓			
46	Considera que estos aportes generan solvencia económica constante en el negocio.						

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable | | No aplicable | |

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Ruth Mirihan Romero Huamani DNI: 40723196

Especialidad del validador: Psicología

05 de agosto del 2023

- 4. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- 5. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
- 6. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.



Firma del experto informante

- Docente Investigador: Dr./Mg. Patricia Padilla Vento

Título: Gestión financiera y flujo de caja de las mypes del sector retail del distrito de Breña 2022

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: “FLUJO DE CAJA”



N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: ACTIVIDADES OPERATIVAS								
INGRESOS POR VENTAS								
19	Considera que los ingresos por ventas del negocio aumentaron en el 2022.	X		X		X		
20	Considera que los ingresos por ventas son fundamentales para la sostenibilidad financiera.	X		X		X		
21	Considera que los ingresos por ventas obtenidos en el último año fueron suficientes para cubrir los gastos operativos del negocio.	X		X		X		
22	Considera que la competencia ha afectado la captación de clientes y los ingresos por ventas en el negocio.	X		X		X		
PAGO A PROVEEDORES								
23	Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos a proveedores dentro de los plazos acordados.	X		X		X		
24	Considera que la negociación de descuentos por pronto pago ha influenciado en la reducción de los pagos a proveedores.	X		X		X		
25	Considera la correcta gestión de pago a proveedores contribuye a mantener el flujo de caja adecuado.	X		X		X		
26	Considera que el control adecuado de pago a proveedores ayuda a mantener un nivel de liquidez óptimo.	X		X		X		
PAGO DE IMPUESTOS								
27	Considera que el negocio tuvo dificultades para cumplir con los pagos de impuestos de manera oportuna.	X		X		X		
28	Considera que los pagos de impuestos han influido en la rentabilidad y resultados financieros del negocio.	X		X		X		
29	Considera que los pagos de impuestos han variado en relación con el crecimiento de las ventas en tu empresa.	X		X		X		

30	Considera que los pagos de impuestos han impactado en la liquidez y flujo de efectivo del negocio durante el último año.	X		X		X	
DIMENSIÓN 2: ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		Si	No	Si	No	Si	No
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS							
31	Considera que la compra de activos fijos tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.	X		X		X	
32	Considera que la adquisición de activos fijos ha influido en la satisfacción y retención de clientes en el negocio.	X		X		X	
33	Considera que la compra de activos fijos ha contribuido a la diferenciación y ventaja competitiva de tu negocio con respecto a la competencia.	X		X		X	
34	Considera que la compra en activos fijos ha influido en la reducción del tiempo de entrega de productos o servicios a los clientes.	X		X		X	
COMPRA DE ACTIVOS INTANGIBLES							
35	Considera que la compra de activos intangibles tuvo un impacto positivo en la eficiencia y productividad del negocio.	X		X		X	
36	Considera que la compra en activos intangibles ha afectado la percepción y confianza de los clientes hacia la marca y productos que se ofrecen.	X		X		X	
37	Considera que la protección de la propiedad intelectual de tus productos y/o servicios podría diferenciarte de la competencia y brindarte una ventaja competitiva en el mercado retail.	X		X		X	
38	Considera que el desarrollo de una plataforma de comercio electrónico propia podría expandir el alcance y las ventas del negocio en el mercado online.	X		X		X	
DIMENSIÓN 3: ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		Si	No	Si	No	Si	No
PRÉSTAMOS BANCARIOS							
39	Considera que la obtención de préstamos bancarios contribuyó al éxito del negocio en el año 2022.	X		X		X	
40	Considera que el monto del préstamo y la tasa de interés han impactado en la rentabilidad y viabilidad financiera del negocio en el corto y mediano plazo.	X		X		X	
41	Considera que el período de pago del préstamo bancario ha afectado la liquidez y	X		X		X	

	capacidad de hacer frente a otras obligaciones financieras del negocio.						
42	Considera que la obtención de un préstamo bancario contribuye a financiar la expansión del negocio y mejorar la capacidad de atender a más clientes.	X		X		X	
APORTES DE CAPITAL PROPIO							
43	Considera que estos aportes han permitido mantener la operación del negocio durante épocas de baja demanda o dificultades económicas.	X		X		X	
44	Considera que estos aportes contribuyen a una mayor autonomía y control sobre la financiación del negocio.	X		X		X	
45	Considera que los aportes de capital propio fueron efectivos para financiar el inicio y/o crecimiento del negocio.	X		X		X	
46	Considera que estos aportes generan solvencia económica constante en el negocio.	X		X		X	

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador: Dra. Patricia Padilla Vento DNI: 09402744

Especialidad del validador: _____

05 de agosto del 2023

- | |
|---|
| <p>4. Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.</p> <p>5. Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.</p> <p>6. Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.</p> |
|---|

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.



Firma del experto informante

