

UNIVERSIDAD DE HUANUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TESIS

“Decisiones financieras y su relación con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del Asentamiento Humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022”

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA: Marcellini Peña, Nelibeth

ASESOR: Martel Carranza, Christian Paolo

HUÁNUCO – PERÚ

2023



U

TIPO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:

- Tesis (X)
- Trabajo de Suficiencia Profesional ()
- Trabajo de Investigación ()
- Trabajo Académico ()

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN: Gestión de la teoría contable

AÑO DE LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN (2020)

CAMPO DE CONOCIMIENTO OCDE:

Área: Ciencias Sociales

Sub área: Economía y Negocios

Disciplina: Negocios, Administración

DATOS DEL PROGRAMA:

Nombre del Grado/Título a recibir: Título Profesional de Contador Público

Código del Programa: P12

Tipo de Financiamiento:

- Propio (X)
- UDH ()
- Fondos Concursables ()

DATOS DEL AUTOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 72159666

DATOS DEL ASESOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 41905365

Grado/Título: Doctor en administración de la educación

Código ORCID: 0000-0001-9272-3553

DATOS DE LOS JURADOS:

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	GRADO	DNI	Código ORCID
1	Espinoza Chavez, Lucy Janet	Maestra en ciencias contables con mención en: "auditoria y tributación"	22507319	0000-0001-9096-3967
2	Toledo Martínez, Juan Daniel	Maestro en ciencias administrativas con mención en: gestión pública	22510018	0000-0003-2906-9469
3	Peña Celis, Roberto	Maestro en ciencias contables, con mención en: auditoria y tributación	22477364	0000-0002-7972-4903

D

H

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS.

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las **09:00 horas del día 13 del mes de marzo del año 2023** en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunieron la sustentante y el Jurado Calificador, integrado por los docentes:

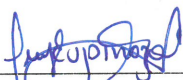
Mtra. Lucy Janet Espinoza Chávez	(Presidente)
Mtro. Juan Daniel Toledo Martínez	(Secretario)
Mtro. Roberto Peña Celis	(Vocal)

Nombrados mediante la **Resolución N° 1774-2022-D-FCOMP-PACF-UDH**, para evaluar la Tesis intitulada **“DECISIONES FINANCIERAS Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD EN LAS MYPES DEL RUBRO BODEGAS DEL ASENTAMIENTO HUMANO HÉROES DE JACTAY, HUÁNUCO-2022”**, presentado por la Bachiller, **MARCELLINI PEÑA, Nelibeth**, para optar el **título Profesional de Contador Público**.


Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo (a) APROBADA con el calificativo cuantitativo de 14 (CATORCE) y cualitativo de SUFICIENTE (Art.47 - Reglamento General de Grados y Títulos).

Siendo las **10:00 horas del día 13 del mes de marzo del año 2023**, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.


Mtra. Lucy Janet Espinoza Chávez
N° DNI 22507319
Código ORCID: 0000-0001-9096-3967
PRESIDENTE


Mtro. Juan Daniel Toledo Martínez
N° DNI 22510018
Código ORCID: 0000-0003-2906-9469
SECRETARIO


Mtro. Roberto Peña Celis
N° DNI 22477364
Código ORCID: 0000-0002-7972-4903
VOCAL



DIRECTIVA N° 006- 2020- VRI-UDH PARA EL USO DEL SOFTWARE TURNITIN DE LA UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO Resolución N° 018-2020-VRI-UDH 03JUL20 y modificatoria R. N° 046-2020-VRI-UDH, 19OCT20

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

Yo, Christian Paolo Martel Carranza, asesor(a) del P.A. de Contabilidad y Finanzas, y designado(a) mediante documento: Resolución N° 607-2022-D-FCEMP-PACF-UDH del estudiante(s) **MARCELLINI PEÑA, NELIBETH**, de la de investigación titulada:

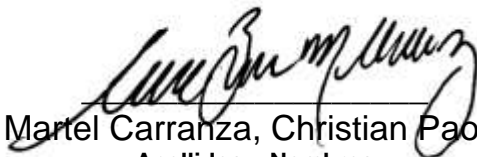
“DECISIONES FINANCIERAS Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD EN LAS MYPES DEL RUBRO BODEGAS DEL ASENTAMIENTO HUMANO HÉROES DE JACTAY, HUÁNUCO-2022”

Puedo constar que la misma tiene un índice de similitud del 18 % verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el Software Turnitin.

Por lo que concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con todas las normas de la Universidad de Huánuco.

Se expide la presente, a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Huánuco, 15 de Marzo de 2023



Martel Carranza, Christian Paolo

Apellidos y Nombres

DNI N° 41905365

Código Orcid N° 0000-0001-9272-3553

TESIS

INFORME DE ORIGINALIDAD

18%

INDICE DE SIMILITUD

17%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

9%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	5%
2	repositorio.udh.edu.pe Fuente de Internet	5%
3	distancia.udh.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote Trabajo del estudiante	1%
5	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%
7	Submitted to Universidad de Huanuco Trabajo del estudiante	<1%
8	camaratulua.org Fuente de Internet	<1%
9	repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet	

CHRISTIAN PAOLO MARTEL CARRANZA
DNI. 41905365

Código Orcid: 0000-0001-9272-3553

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación en primer lugar a Dios por la vida, la salud y siempre haberme guiado por el sendero correcto.

A mis padres Aparicia y Saturnino por su amor, sacrificio y dedicación así como también a mis hermanos Yaneth, José, Rosmery y Florencio quienes me brindaron su apoyo incondicional durante el proceso de mi carrera profesional.

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad de Huánuco por acogerme en sus aulas, en especial al programa académico de Contabilidad y Finanzas conjuntamente a los maestros por formarme como profesional impartiendo sus conocimientos, ética y valores.

A sí mismo a mi asesor al Dr. Christian Paolo Martel Carranza por el apoyo que me ha brindado durante la elaboración de mi trabajo de investigación, por su enseñanza, orientación, experiencia y disponibilidad de su tiempo.

A los dueños de las MYPES de rubro bodegas del Asentamiento Humano Héroes de Jactay del distrito de Huánuco quienes me dieron su tiempo y consentimiento para la recolección de información requerida con sus respuestas acertadas en la encuesta.

ÍNDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTOS	III
ÍNDICE	IV
ÍNDICE DE TABLAS	VII
ÍNDICE DE FIGURAS	IX
RESUMEN	XI
ABSTRACT	XII
INTRODUCCIÓN	XIII
CAPÍTULO I	14
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	14
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	14
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	19
1.2.1. PROBLEMA GENERAL	19
1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS	19
1.3. OBJETIVOS	19
1.3.1. OBJETIVO GENERAL	19
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	20
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	20
1.4.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA	20
1.4.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA	20
1.4.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	21
1.5. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	21
1.6. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	21
CAPÍTULO II	22
MARCO TEÓRICO	22
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	22
2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES	22
2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES	24
2.1.3. ANTECEDENTES LOCALES	28
2.2. BASES TEÓRICAS	30
2.2.1. DECISIONES FINANCIERAS	30

2.2.2. COMPETITIVIDAD	36
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES	40
2.4. HIPÓTESIS.....	42
2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL	42
2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICOS	42
2.5. VARIABLES.....	43
2.5.1. VARIABLE DEPENDIENTE	43
2.5.2. VARIABLE INDEPENDIENTE.....	43
2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	44
CAPÍTULO III.....	46
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	46
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	46
3.1.1. ENFOQUE.....	46
3.1.2. ALCANCE O NIVEL	46
3.1.3. DISEÑO	47
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	48
3.2.1. POBLACIÓN	48
3.2.2. MUESTRA.....	50
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	
.....	51
3.3.1. PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.....	51
3.3.2. PARA LA PRESENTACIÓN DE DATOS.....	51
3.3.3. PARA EL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS.....	
.....	51
CAPÍTULO IV.....	53
RESULTADOS.....	53
4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS	53
4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS Y PRUEBA DE HIPÓTESIS.....	
.....	82
CAPÍTULO V.....	88
DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	88
5.1. CONTRASTACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.....	88
CONCLUSIONES	93

RECOMENDACIONES.....	95
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	96
ANEXOS.....	101

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población en relación de las bodegas del Asentamiento Humano Héroes de Jactay	49
Tabla 2 Muestra en relación de las bodegas del Asentamiento Humano Héroes de Jactay	50
Tabla 3 Edad de los dueños de las Mypes	53
Tabla 4 Genero de los dueños de las Mypes.....	54
Tabla 5 Estado civil de los dueños de las Mypes.....	55
Tabla 6 Nivel de estudio de los dueños de las Mypes	56
Tabla 7 Tiempo que desempeña en el negocio	57
Tabla 8 ¿Usted planifica la distribución de su inversión?	58
Tabla 9 ¿Usted destina el 100% de la inversión para capital de trabajo?	59
Tabla 10 ¿Usted establece plazos para recuperar su inversión?	60
Tabla 11 ¿Emplea responsabilidad para recuperar la inversión?	61
Tabla 12 ¿Usted analiza su endeudamiento financiero?	62
Tabla 13 ¿Evalúa su situación económica antes de solicitar préstamos financieros?.....	63
Tabla 14 ¿Analiza la tasa de interés antes de aceptar prestamos financieros?.....	64
Tabla 15 ¿Evalúa los beneficios del capital propio?	65
Tabla 16 ¿Realiza el control de existencias para evitar compras innecesarias?	66
Tabla 17 ¿Administra la operatividad de sus activos?	67
Tabla 18 ¿Realiza el control de ingresos y gastos?.....	68
Tabla 19 ¿La empresa se preocupa por posicionarse en su ámbito geográfico?	69
Tabla 20 ¿La empresa ofrece productos de calidad?	70
Tabla 21 ¿La empresa cuenta con ubicación estratégica?	71
Tabla 22 ¿La empresa se relaciona con la competencia?	72
Tabla 23 ¿La empresa administra sus clientes frecuentes?	73
Tabla 24 ¿La empresa efectúa ofertas y promociones para fidelizar a sus clientes?.....	74
Tabla 25 ¿La empresa optimiza la atención para fidelizar a sus clientes? ..	75

Tabla 26 ¿La empresa considera el valor de la marca para ser competitivos?	76
Tabla 27 ¿La empresa promociona sus productos en las redes sociales?..	77
Tabla 28 ¿La empresa se diferencia de la competencia?.....	78
Tabla 29 ¿La empresa ofrece valor agregado en la venta de sus productos?	79
Tabla 30 Decisiones financieras de las Mypes rubro bodegas	80
Tabla 31 Competitividad de las Mypes rubro bodegas	81
Tabla 32 Prueba de normalidad.....	82
Tabla 33 Correlación de Pearson, hipótesis general	83
Tabla 34 Correlación de Pearson, hipótesis específica 1	84
Tabla 35 Correlación de Pearson, hipótesis específica 2	85
Tabla 36 Correlación de Pearson, hipótesis específica 3	87

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Edad de los dueños de las Mypes	53
Figura 2 Género de los dueños de las Mypes.....	54
Figura 3 Estado civil de los dueños de las Mypes	55
Figura 4 Nivel de estudio de los dueños de las Mypes	56
Figura 5 Tiempo que desempeña en el negocio	57
Figura 6 ¿Usted planifica la distribución de su inversión?	58
Figura 7 ¿Usted destina el 100% de la inversión para capital de trabajo? ..	59
Figura 8 ¿Usted establece plazos para recuperar su inversión?	60
Figura 9 ¿Emplea responsabilidad para recuperar la inversión?	61
Figura 10 ¿Usted analiza su endeudamiento financiero?	62
Figura 11 ¿Evalúa su situación económica antes de solicitar préstamos financieros?.....	63
Figura 12 ¿Analiza la tasa de interés antes de aceptar prestamos financieros?.....	64
Figura 13 ¿Evalúa los beneficios del capital propio?	65
Figura 14 ¿Realiza el control de existencias para evitar compras innecesarias?	66
Figura 15 ¿Administra la operatividad de sus activos?	67
Figura 16 ¿Realiza el control de ingresos y gastos?	68
Figura 17 ¿La empresa se preocupa por posicionarse en su ámbito geográfico?	69
Figura 18 ¿La empresa ofrece productos de calidad?	70
Figura 19 ¿La empresa cuenta con ubicación estratégica?.....	71
Figura 20 ¿La empresa se relaciona con la competencia?	72
Figura 21 ¿La empresa administra sus clientes frecuentes?	73
Figura 22 ¿La empresa efectúa ofertas y promociones para fidelizar a sus clientes?.....	74
Figura 23 ¿La empresa optimiza la atención para fidelizar a sus clientes? .	75
Figura 24 ¿La empresa considera el valor de la marca para ser competitivos?	76
Figura 25 ¿La empresa promociona sus productos en las redes sociales?.	77
Figura 26. ¿La empresa se diferencia de la competencia?.....	78

Figura 27. ¿La empresa ofrece valor agregado en la venta de sus productos?	79
Figura 28. Decisiones financieras de las Mypes rubro bodegas	80
Figura 29. Competitividad de las Mypes rubro bodegas	81

RESUMEN

La presente investigación titulada “Decisiones financieras y su relación con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022”; tuvo como objetivo general: Determinar la relación entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022. La metodología de la investigación fue de tipo aplicada, enfoque cuantitativo y nivel descriptivo, diseño no experimental, correlacional y transversal. La población y la muestra estuvo conformada por 21 Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay y para conformar la muestra se utilizó el muestreo no probabilístico y censal. Los datos obtenidos de la encuesta, mediante el instrumento cuestionario fueron procesados en el aplicativo estadístico SPSS 27, de donde se hallaron los siguientes resultados según el estadístico correlación de Pearson: Para el objetivo general; el valor “r” resultó 0.923, lo cual indicó que existe una correlación positiva perfecta entre las decisiones financieras y la competitividad. Para los objetivos específicos el “r” resultó 0.676; 0.888 y 0.757 respectivamente, lo cual indicó que existe una correlación positiva considerable, positiva muy fuerte y positiva muy fuerte respectivamente entre las decisiones de inversión, decisiones de financiamiento, decisiones de administración de bienes y la competitividad. Finalmente se llegó a las siguientes conclusiones: Existe relación estadísticamente significativa entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022, así mismo las decisiones de inversión, decisiones de financiamiento y las decisiones de administración de bienes se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Palabras clave: Competitividad, decisiones financieras, decisiones de inversión, decisiones de financiamiento, decisiones de administración de bienes.

ABSTRACT

The general objective of this research, entitled "Financial decisions and their relationship with competitiveness in small and medium-sized enterprises in the area of warehouses in the human settlement Héroes de Jactay, Huánuco-2022", was to determine the relationship between financial decisions and competitiveness in small and medium-sized enterprises in the area of warehouses in the human settlement Héroes de Jactay, Huánuco-2022. The research methodology was applied, quantitative approach and descriptive level, non-experimental, correlational and cross-sectional design. The population and the sample consisted of 21 small and medium-sized enterprises in the warehousing sector of the Héroes de Jactay human settlement, and non-probabilistic and census sampling was used to form the sample. The data obtained from the survey, by means of the questionnaire instrument, were processed in the SPSS 27 statistical application, from which the following results were found according to Pearson's correlation statistic: For the general objective, the "r" value was 0.923, which indicated that there is a perfect positive correlation between financial decisions and competitiveness. For the specific objectives the "r" was 0.676; 0.888 and 0.757 respectively, which indicated that there is a considerable positive, very strong positive and very strong positive correlation between investment decisions, financing decisions, asset management decisions and competitiveness, respectively. Finally, the following conclusions were reached: There is a statistically significant relationship between financial decisions and competitiveness in the Mypes of the category warehouses of the human settlement Héroes de Jactay, Huánuco-2022, likewise investment decisions, financing decisions and asset management decisions are related to competitiveness in the Mypes of the category warehouses of the human settlement Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Keywords: Competitiveness, financial decisions, investment decisions, financing decisions, asset management decisions.

INTRODUCCIÓN

Tomar decisiones financieras acertadas es crucial para el éxito de cualquier empresa. Los problemas sobre decisiones financieras en última instancia limitan la competitividad y el crecimiento de las Mypes del rubro bodega del asentamiento humano Héroes de Jactay, lo cual les impide competir en igualdad de condiciones; con competidores directos como los pequeños supermercados, mini market y market, así como con competidores indirectos, el comercio electrónico y aplicaciones móviles que proporcionan productos del rubro bodega. En ese contexto se planteó el problema siguiente ¿Cuál es la relación entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022?, Cuyo objetivo general determinar la relación entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Para el logro del objetivo, la investigación se dividió en cinco capítulos:

Capítulo I. Se compone por la descripción del problema, formulación de los problemas y objetivos, justificación, limitaciones y viabilidad de la investigación.

Capítulo II. Se compone por los antecedentes, bases teóricas, definición conceptual, hipótesis, variables y operacionalización de la investigación.

Capítulo III. Se compone por el tipo de investigación, población, muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Capítulo IV. Se compone por los resultados de la investigación; donde se localiza el procesamiento de datos y contrastación de hipótesis.

Capítulo V. Se compone por la discusión de resultados, donde se presenta la contratación de los resultados de la investigación.

Finalmente, las conclusiones, recomendaciones y referencias de la investigación; la cual exponen la contribución de la investigación considerando los anexos.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Según Arroyo y Rio (2017), en el mundo, las decisiones financieras son vistas desde tres categorías, decisiones de inversión, financiamiento y la administración de bienes, estos indicadores económicos siguen siendo un problema para las micro empresas, debido al desconocimiento y falta de interés lo que repercute negativamente en la gestión de los recursos financieros, por lo mismo no les permite maximizar las ganancias y se percibe un desequilibrio en la rentabilidad afectando su competitividad. Al respecto Calle et al. (2019) menciona que, el 87% de las empresas activas en Antioquia hacen un aporte significativo al sector económico nacional. Sin embargo, la falta de protocolos adecuados para aplicar las decisiones financieras no les permite generar mayores ingresos económicos. Además, la inexistencia de planes estratégicos, informalidad en la toma de decisiones, las influencias de los familiares, el clima organizacional inadecuado que impide las posibilidades de identificar posibilidades de crecimiento, otro factor que influye es el nivel de escolaridad de los directivos de la empresa.

Para adaptarse a las condiciones siempre cambiantes de la economía global, las empresas deben adoptar estrategias que se traduzcan en ventajas administrativas y comerciales competitivas que ayuden a fortalecer los mercados, garantizar su viabilidad a largo plazo y crear valor para todas las partes implicadas. Al diseñar estas estrategias, es importante pensar en cosas como una planificación estratégica clara, tomar decisiones financieras sólidas basadas en información oportuna y fiable, y practicar una buena gestión administrativa, contable y operativa. Esto plantea un desafío aún mayor para las Mypes, que en ocasiones se forman de manera informal y, por lo tanto, guían sus procesos internos incorrectamente (Calle et al., 2019).

El Perú no es ajeno a los inconvenientes sobre el manejo de las empresas y las decisiones financieras que mayormente se refleja en las Mypes que conviven con una situación desfavorable sobre estas decisiones,

un contexto similar se percibe en las Mypes rubro bodegas, al respecto Cerón (2018), refiere que según el tipo de actividades empresariales, el 32% del total de Mypes se encuentra ubicado en el sector comercio, entre ellas predominan los negocios de venta como las bodegas, sin embargo, presentan problemas referentes a las decisiones financieras, entre ellas las malas decisiones sobre el financiamiento que no se dirige al 100% para la inversión de la empresa, falta de conocimiento del mercado competitivo, malas decisiones al adquirir financiamientos a tasas de interés elevadas. Independientemente de los problemas que enfrentan, la estrategia financiera se caracteriza por identificar la incertidumbre, el comportamiento de los competidores, la complejidad de cómo se percibe el entorno y el conflicto organizacional, lo cual sería una herramienta importante para sostener correctas decisiones financieras.

Según datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG, 2020), publicados por el INEI, el sector privado en el Perú está integrado por micro y pequeñas empresas (Mypes) y estas se han visto duramente afectada por la crisis del confinamiento a causa de la Covid-19. Como resultado, en 2020 se registraron a nivel nacional cerca de 3,1 millones de Mypes, una disminución de 48,8%, entre ellas las Mypes del rubro bodegas, respecto de 2019. Además, el impacto económico social amplía la lista de problemas que enfrentan las Mypes frente a las decisiones financieras que tomen para su negocio. Esto muestra un gran impacto en el ámbito empresarial, pero también revela el mecanismo de transmisión de la crisis económica a la familia que se gana la vida gracias a los ingresos generados por las Mypes.

En el contexto económico las Mypes generalmente presentan problemas concernientes a las decisiones financieras, las malas o tardías decisiones ponen en riesgo la subsistencia y éxito empresarial. En ese contexto los micro y pequeños empresarios no toman apropiadamente decisiones de financiamiento e inversión, posiblemente por la inexperiencia en el manejo financiero que muchas veces es aplicado en base a la experiencia empírica, que a lo mejor tiene éxito pero transitoriamente, es decir cuando la empresa se vea en crecimiento o se presenten oportunidades en mercados con mayor competitividad, la experiencia no alcanza y es ineludible contar con profesionales expertos que apliquen herramientas técnicas para la correcta y

oportuna toma de decisiones financieras, respecto al financiamiento, inversión y rentabilidad, al respecto Janampa (2017), en su estudio refirió que el 85% o más de los encuestados están de acuerdo en que la toma de decisiones financieras implica establecer estrategias para hacer frente a factores como la disminución de capital, el rendimiento de la inversión, el potencial de pérdidas y otros factores similares.

La falta de apoyo profesional dentro de las Mypes, es una limitación de nunca acabar, es por ello que las decisiones financieras son un problema realmente preocupante, porque no les permite mayor competitividad aun cuando representan una gran cantidad del total de empresas, en ese sentido Rodas (2017) en su estudio realizó un análisis de las empresas comerciales en el emporio Gamarra resultando que el 94,4% son Mypes y venden alrededor de S/. 1, 557, 000.00 anualmente, a diferencia del 5,5% que pertenecen a la medianas y grandes empresas que venden alrededor de S/. 5, 065, 000.00 soles, denotándose que aun cuando las Mypes representan una gran cantidad generan menor competitividad, es por ello que la sobrevivencia es la característica común en el entorno de las Mypes. Queda claro que en las Mypes comerciales y más aún en las bodegas, el mayor problema es la falta de conocimiento, la falta de interés y recursos para contar con un profesional experto en la toma de decisiones financieras y con acertadas decisiones sobre financiamiento, inversión y rentabilidad que incluya formulación anual de un presupuesto, mediante una programación y planeamiento financiero, con objetivos de competitividad. Por otra parte, también existe otro problema común y se refiere a los movimientos financieros que generalmente se realizan de forma directa o en efectivo, lo cual es desfavorable en el sentido que no reflejan garantías de liquidez en el sistema financiero y el record crediticio es negativo, en consecuencia no acceden a productos financieros, aun cuando verdaderamente si son capaces de asumir obligaciones financieras, todo a consecuencia de malas decisiones financieras entre otros factores negativos, al respecto Rodas (2017), en su estudio refirió que las Mypes de Gamarra se enfrentan a desafíos en términos de gestión, decisiones y uso del dinero, ello tiene un impacto en la longevidad de estos negocios. Como se puede ver, se han desarrollado y siguen

existiendo varios problemas, pero tienen el potencial de resolverse progresivamente como resultado de la globalización.

En la provincia de Huánuco, las bodegas en su mayoría son micro empresas de propiedad familiar, su giro comercial es la compra y venta de abarrotes y otros productos complementarios como útiles escolares, recargas, agente, etc. como negocio familiar carecen de una administración, sin embargo, en base a la experiencia intentan poner en marcha el negocio de la mejor manera, es por ello que en los distritos de la provincia de Huánuco, en las zona centro de Pillco Marca, Amarilis y distrito de Huánuco se perciben bodegas con amplio espacio, intención de buena comodidad, regular exhibición de productos, regular organización de espacios, variedad de productos, etc. esto permite deducir que la situación de las bodegas en la zona centro de los distritos de la provincia de Huánuco, a pesar de no contar con un administrador o gerente tienen objetivos de crecimiento, por lo cual se asume que las decisiones financieras aunque de forma empírica son tomadas de forma oportuna y de cierta manera son decisiones correctas, no obstante, esta realidad se aleja en las bodegas ubicadas en zonas alejadas del centro de Huánuco, donde se percibe bodegas que ofrecen variedad de productos, pero tienen descuidado la organización de espacios, atención y comodidad, el mayor inconveniente es el desconocimiento y el conformismo ya que durante años muchas bodegas apenas logran mejorar mínimamente y otras hasta desaparecen, es por ello que surge la necesidad de realizar un estudio que revele la situación de las decisiones financieras y su relación con la competitividad en las bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay que pertenece al distrito de Huánuco, teniendo indicios que podría ser una de las causas que limita el crecimiento micro empresarial dentro del mercado competitivo.

En ese sentido en el asentamiento humano héroes de Jactay las Mypes del rubro bodegas, presentan problemas sobre decisiones financieras, siendo su función nula o casi nula, que generalmente surge por desconocimiento, falta de recursos y apoyo profesional, factores por lo cual la competitividad es deficiente. Como empresa familiar, las bodegas enfrentan ciertas limitaciones, más aún cuando las decisiones financieras son nula o casi nula, entonces

acceder e integrarse al sistema financiero es un problema, además de presentar importantes diferencias económicas, que también limitan su acceso a servicios financieros y asistencia técnica. También se debe a que los dueños, no saben identificar los beneficios del tipo de financiamiento, existe desconocimiento sobre los intereses, plazos, fuentes, etc. por lo cual incurren en decisiones financieras erróneas que muchas veces terminan en sobre endeudamiento, ocasionando que las bodegas no sean competitivas en el mercado, finalmente esto se adiciona a lo referido por el INEI (2017), afirmando que en Huánuco las ofertas financieras tradicionales no cubren todas las necesidades de servicios financieros, lo que significa que partes significativas de personas, empresas y sobre todo Mypes no están cubiertas financieramente.

Al no contar con beneficios financieros necesarios y al desconocer sobre mejores decisiones financieras, los dueños de las bodegas del asentamiento humano héroes de Jactay se ven obligados a aceptar el tipo de préstamo que les ofrece la entidad financiera al cual acudieron. Juntamente con otro problema de no invertir de manera adecuada en los productos, más las cuotas que deben pagar mensualmente a la entidad financiera hace que su ganancia sea mínima, ocasionando que muchos dueños de las Mypes cierren el negocio por falta de ingresos y rentabilidad.

Finalmente, en el mercado actual, los problemas sobre decisiones financieras en última instancia limitan la competitividad y el crecimiento de las Mypes del rubro bodega en el asentamiento humano Héroes de Jactay, lo cual les impide competir en igualdad de condiciones; con competidores directos como los pequeños supermercados, mini market y market, así como con competidores indirectos, el comercio electrónico y aplicaciones móviles que proporcionan productos del rubro bodega. En ese sentido una posible solución ante el desconocimiento administrativo como principal factor, sería necesario capacitar a los dueños de las bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay sobre la importancia de tomar decisiones financieras oportunas y correctas, para lo cual es indispensable que los dueños micro empresariales tomen conciencia en dedicar tiempo e incorporar conocimientos sobre la decisiones financieras y todo lo relacionado a las finanzas, tales como el

financiamiento, tasas de interés, préstamos, garantías de activos, historial crediticio, inversión, etc. así mismo resaltar la importancia de la competitividad y los beneficios que ocasionaría administrar las bodegas con conocimientos administrativos. Por todo ello es importante el desarrollo del presente estudio, donde se pretende conocer las principales debilidades sobre las decisiones financieras y la relación que guardan con la competitividad en el entorno del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. PROBLEMA GENERAL

¿Cuál es la relación entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- a) ¿De qué manera las decisiones de inversión se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022?
- b) ¿Como las decisiones de financiamiento se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022?
- c) ¿Cuál es la relación entre las decisiones de administración de bienes y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022?

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la relación entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Identificar la relación entre las decisiones de inversión y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.
- b) Analizar la relación entre las decisiones de financiamiento y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.
- c) Interpretar la relación entre las decisiones de administración de bienes y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

El estudio se basó en las teorías actuales sobre las decisiones financieras, lo cual permitió establecer pautas para las buenas prácticas oportunas y correctas en las decisiones financieras que ayudan a sostener la competitividad. Así como también servirá como fuente de información para futuros investigadores en temas similares.

1.4.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

Permitió a los dueños de las bodegas, entender los diferentes componentes de las decisiones financieras, percibir sus dimensiones y conocer la relación que tienen cada una de estas con la competitividad en un contexto donde las Mypes luchan por sobrevivir y de poner en práctica los resultados determinados en el estudio que de cierta forma ayudaron a mejorar las debilidades en cuanto a las decisiones financieras que limitan la competitividad.

Se utilizaron datos reales para suministrar este conocimiento, que luego fueron utilizados para crear diagnósticos útiles y, a partir de ellos, añadir métodos adecuados que ayudaron al crecimiento exitoso de las opciones financieras.

1.4.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

La investigación se desarrolló bajo las normas de la Investigación Científica, mediante el procesamiento de datos y la aplicación de los instrumentos, permitiendo formular, mejorar o diseñar estrategias para las decisiones financieras y la competitividad.

1.5. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Las limitaciones fueron relacionadas con el desconocimiento de los dueños de las bodegas, respecto a las decisiones financieras y la competitividad, lo que dificultó recopilar datos antes y en la aplicación del instrumento de recolección de datos. Así mismo existen pocos estudios similares a las variables del presente estudio.

1.6. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La viabilidad del estudio estuvo relacionada con la disponibilidad de recursos económicos y materiales, tiempo e información. En este caso, la investigación fue factible porque existe información de fuentes secundarias, como revistas, artículos y libros a través de repositorios digitales, así como también páginas en internet de libre acceso y costo. Por otro lado, para recopilar información sobre las variables en relación a las bodegas del asentamiento humano héroes de Jactay se realizó de manera presencial y la financiación procedió de los recursos propios de la investigadora.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Según Peñaherrera y Riccio (2019), en su trabajo de investigación titulado “*E-commerce como factor de competitividad en las empresas textiles de la ciudad de Guayaquil*” para optar el título profesional de ingeniero en gestión empresarial internacional en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Ecuador. El objetivo del trabajo fue analizar el E-commerce y su relación con la competitividad de las empresas guayaquileñas textiles a través de métodos estadísticos. La investigación utilizó las herramientas del enfoque mixto, nivel descriptivo, diseño transversal-no experimental. La técnica utilizada fue la encuesta y entrevista, como instrumento se utilizó el cuestionario. Como uno de los principales resultados, se demostró que el 56,21% de las empresas utilizan el enfoque de vender a precios más baratos que sus competidores. El 60% no se preocupa por la generación de contenidos. El 40% tiene soluciones financieras para una próxima elección. Se concluyó que el e-commerce es la palabra utilizada para describir las transacciones por Internet que comprenden tanto la compra como la venta de bienes y servicios. Permite crear conexiones internas y externas con las partes interesadas de la entidad; aumenta la competitividad del negocio en el mercado; es responsable de la transmisión de información, productos, servicios y pagos a través del teléfono, las redes, etc.; permite alcanzar los objetivos de la organización y los de las partes interesadas; y proporciona una serie de beneficios, como la gestión de costes y tiempo.

Ramírez y Ampudia (2018) en su trabajo de investigación titulado “*Factores de Competitividad Empresarial en el Sector Comercial*” para optar el título profesional de contador público de la Universidad de la Costa, Colombia. El objetivo de tesis fue describir los factores de

competitividad empresarial presentes en el sector comercial de Colombia. La investigación utilizó las herramientas del enfoque cuantitativo, nivel descriptivo, diseño transversal. La técnica utilizada fue la encuesta y entrevista, como instrumento. Entre los principales resultados se encontró que el 50% no realiza una evaluación al endeudamiento adquirido por el préstamo y el 50% si lo hace, el 30% aplica la innovación en el mercado y el 70% refiere que no. El 51% si realiza una autoevaluación financiera y el 49% no. El 47% de los encuestados mencionaron que utilizan tecnologías para la competitividad y el 53% mencionaron que no utilizan. El 51% de los encuestados menciona que evalúan las tasas de interés antes de un préstamos y el 49% menciona que no. En cuanto a la calidad de los productos, el 67% de los encuestados refiere que si existe una calidad y el 33% menciona que no existe. Se concluyó que los aspectos de competitividad empresarial presentes en el sector comercial son la innovación, la flexibilidad y la calidad, situándolo en la categoría de bastante bueno y destacando el indicador de tecnología como área de desarrollo.

Vásquez y Salinas (2018) en su trabajo de investigación titulado “*Evaluación financiera de liquidez: caso bodegas y logística S.A., año 2018*” para optar el título de contador público de la Universidad Guayaquil, Ecuador. El objetivo del trabajo fue analizar evaluaciones financieras que permitan equilibrar los ingresos, para cumplimiento oportuno de obligaciones. La investigación utilizó las herramientas enfoque cuantitativo, nivel descriptivo, diseño transversal. La técnica utilizada fue la encuesta y entrevista, como instrumento se utilizó el cuestionario. Entre los principales resultados se encontró que el 4,76 por ciento de los empleados dice que la empresa nunca ha tenido problemas financieros, el 23,81 por ciento cree que la empresa rara vez tiene problemas financieros, el 28,57 por ciento cree que casi siempre hay problemas financieros y el 42,86 por ciento cree que los problemas financieros se producen constantemente. Entre los principales resultados se encontró que el 4,76% de los empleados cree que la

empresa siempre ha tenido problemas financieros, el 28,57% cree que las dificultades se producen desde hace tres años y el 66,6 % cree que el problema financiero surgió durante el último año. El 31,58% de los empleados cree que la empresa siempre tiene problemas con los proveedores y contratistas, el 52,63% indica que casi siempre hay problemas con estos proveedores, el 15,79% cree que estos problemas ocurren con poca frecuencia, y ningún empleado declaró que estos problemas nunca ocurren. No hubo ningún empleado que denunciara retrasos en las prestaciones sociales. Se concluyó que Bodegas y Logística S.A. carece de una planificación financiera, lo que genera problemas con los proveedores cuando hay una disminución del flujo de caja, ya que no prioriza la antigüedad de la cartera a pagar, sino la urgencia con la que se requiere un proveedor.

2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES

Gallardo y Sanchez (2018) en su trabajo de investigación titulado “*Calidad de la información financiera y la toma de decisiones de las MYPES del distrito de Yanacancha periodo 2018*” para optar el título de contador público de la Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión, Perú. El objetivo del trabajo fue Conocer de qué manera la calidad de la información financiera contribuye en la toma de decisiones de las MYPES del distrito de Yanacancha periodo 2018. La investigación utilizó las herramientas del enfoque cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental –correlacional. La técnica utilizada fue la encuesta y como instrumento el cuestionario. Entre los principales resultados, el 50% de los encuestados afirma que casi siempre ofrece artículos de bajo coste. El 40% de los encuestados afirma que rara vez utiliza las economías de escala. El 60% de los encuestados afirma que vende sistemáticamente artículos de marcas conocidas y fácilmente reconocidas por sus clientes. El 50% de los encuestados afirma que los avances tecnológicos en su almacén no han tenido ningún efecto. El 70% de los encuestados afirma que siempre proporciona los artículos que oferta. Se concluyó que existe una fuerte correlación entre la calidad de los datos financieros y la toma

de decisiones acertada. Las normas contables deben aplicarse para establecer las políticas contables de la empresa, que sólo se darán a conocer en los informes contables (estados financieros) si los preparan personas con conocimiento en el área, por los que el resultado será eficiente y reflejará en las decisiones oportunas y se demuestre en el desarrollo de las empresas.

Espinoza (2018) en su trabajo de investigación titulado “*Características del financiamiento y competitividad de las Mype del sector comercio rubro abarrotes del mercado de Talara Alta de la provincia de Talara, año 2018*” para optar el grado académico de licenciado en administración de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. El objetivo del trabajo fue determinar las características del financiamiento y competitividad de las Mype del sector comercio rubro abarrotes del mercado de Talara Alta de la provincia de Talara, año 2018. La investigación utilizó las herramientas del enfoque cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental – transversal. La técnica utilizada fue la encuesta y como instrumento el cuestionario. En los resultados principales, se demuestra que el 50% de los encuestados cree que es necesario invertir para que su empresa se desarrolle, mientras que el 50% está en desacuerdo. El 100% cree que es beneficioso disponer de recursos financieros para el desarrollo futuro. El 45% establecen plazos en la recuperación de la financiación. El 50% cree que mantener una buena conexión con los bancos es beneficioso para una empresa, mientras que el 50% está en desacuerdo. El 83% considera que es fundamental tomar decisiones financieras acertadas. El 50% de los encuestados dijo tener acceso a orientación financiera, mientras que la misma proporción dijo no tenerla. El 49% de los encuestados mencionó tener una planificación previa en la distribución de su dinero. El 88% de los encuestados respondió que reconocer sus preferencias sería el fin adecuado para la entidad, mientras que el 12% dijo que no lo sería. El 82% de los encuestados consideró que la fijación de precios podría ser una opción para continuar siendo competitiva, mientras que el 18% se mostró en desacuerdo. Se determinó que es

ventajoso disponer de los recursos financieros para continuar con las operaciones de la empresa para lo cual es necesario tener un historial crediticio positivo en las entidades bancarias cumpliendo con las obligaciones de pago en su debido momento. Los clientes respondieron que algunas empresas son creativas y que formar a los empleados para que den una mejor atención sería beneficioso para que la Mype siga siendo competitiva.

Montejo (2018) en su trabajo de investigación titulado *“Caracterización de la competitividad y financiamiento de las Mypes rubro abarrotes, mercado zonal de Santa Rosa, distrito Veintiséis de Octubre – Piura, año 2018”* para optar el título de licenciado en administración de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. El objetivo del trabajo fue describir las características de la competitividad y financiamiento de las Mypes, rubro abarrotes, Mercado Zonal de Santa Rosa, Distrito Veintiséis de Octubre - Piura 2018. La investigación utilizó las herramientas del enfoque cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental – transversal. La técnica utilizada fue la encuesta y como instrumento el cuestionario. Entre los principales resultados se encontró que el 96% considera en que la eficiencia del personal es primordial. El 84% de los clientes dijo que las MYPES de los supermercados aceptan activamente los comentarios. El 78% menciona que los dueños promueven un clima laboral cómodo sin sacrificar los objetivos del equipo. El 25% de los encuestados dijo que es capaz de discernir que el personal utiliza tácticas que separan a la empresa de otras, mientras que el 75% no distingue ninguna estrategia. El 93% dijo que las tiendas de comestibles Mypes de la región de Santa Rosa se preocupan por ofrecer servicios excepcionales a sus consumidores. El 95% de los clientes considera que serán más competitivos si aumenta la productividad. El 98% de los clientes cree que ofrecer un precio barato es un enfoque viable. El 40% de la población reconoce una Mypes eficaz, mientras que el 60% no lo hace. El 93% cree que las Mypes son líderes en costes en el centro de distribución. El 70% de los propietarios si realizan un inventariado de los productos. El 53% de si administran los

activos de la empresa. El 60% de los empresarios no realizan el control de las ganancias y capital invertido. El 59% de los propietarios de empresas considera que la competencia es importante para el desarrollo empresarial, mientras que el 41% está en desacuerdo. El 96% de los propietarios de empresas contempla reinvertir para hacer crecer su empresa. El 100 % de los directivos contempla la posibilidad de reinvertir para mejorar la empresa. Por otro lado, el 100% asume que saber analizar los estados financieros ayuda a tomar decisiones confiables. El 83% de los dueños considera que las decisiones financieras adecuadas mejoran la rentabilidad de la empresa. Se concluyó que la mayoría de ellas se preocupan por la satisfacción del cliente y tienen una cultura laboral positiva. Se estableció que, entre las tácticas competitivas de las Mypes, casi todas creen que mantener un precio bajo es una decisión empresarial acertada. Por otro lado, les resulta difícil lograr el liderazgo en costes. Además, algo más de la mitad de ellas utilizan el enfoque de diferenciación y creen que la rivalidad entre empresas es la razón de la disminución de la rentabilidad. Se descubrió que las fuentes de financiación externa facilitan a las microempresas el establecimiento de una estrategia financiera definida. La mitad de ellas cree que las instituciones financieras se adaptan y se ajustan a las limitaciones de pago cuando se trata de ayudar a los préstamos a tiempo. Menos de la mitad de las microempresas desconocen el VAN y, por tanto, no evalúan las múltiples posibilidades de inversión que les permitirían determinar los ingresos o las pérdidas asociadas a cada opción. Más de la mitad de los encuestados cree que sus inversiones generan beneficios, lo que les permite reinvertir y obtener más beneficios. Una minoría de las Mypes genera balances con el uso de ratios financieros. Así mismo se obtuvo una correlación entre las decisiones de inversión y competitividad de la empresa. Las decisiones de inversión pública juegan un papel fundamental en el progreso y el posicionamiento de una empresa.

2.1.3. ANTECEDENTES LOCALES

Huaranga (2018) en su trabajo de investigación titulado “*El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de abarrotes del mercado de Paucarbamba del distrito de Amarilis, Huánuco – 2018*” para optar el grado académico de bachiller en ciencias contables y financieras en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. El objetivo de la investigación fue determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de abarrotes del mercado de Paucarbamba del distrito de Amarilis, 2018, Perú. La investigación utilizó herramientas del enfoque cuantitativo, nivel descriptivo, diseño transversal- no experimental. La técnica utilizada fue la encuesta y como instrumento se utilizó el cuestionario. Entre los principales resultados se encontró que el 63% de los encuestados indica que carece de fondos suficientes para financiarse. El 68% afirma haber buscado dinero en las instituciones financieras. El 86% de los encuestados afirma que el préstamo concedido ha contribuido al desarrollo de su negocio. El 93% de los encuestados afirma que tiene previsto adquirir los préstamos que solicita. El 84% indica que la expansión de su empresa genera un aumento de los beneficios. El 65% de los encuestados afirma que no utiliza préstamos comerciales. El 84% de los encuestados no dispone de financiación mediante garantías. Se concluyó que más de la mitad utiliza las entidades bancarias para solicitar préstamos comerciales. De hecho, si los recursos financieros son el mayor desafío para las Mypes, la mayoría de ellas recurre al banco con el fin de obtener capital, lo que les permite seguir operando en el mercado y obtener beneficios económicos. Esto demuestra que las decisiones de financiamiento se relacionan positivamente con la rentabilidad del negocio, lo que repercute en el posicionamiento de las Mypes.

Albornoz (2019) en su trabajo de investigación titulado “*Marketing y el desarrollo empresarial en las bodegas del distrito de Amarilis - Huánuco – 2019*” para optar el grado académico de contador público en

la Universidad los Ángeles de Chimbote, Perú. El objetivo del trabajo fue determinar de qué manera el marketing influye en el desarrollo empresarial en las bodegas del distrito de Amarilis - Huánuco – 2019, Perú. La investigación utilizó las herramientas del enfoque cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental. La técnica utilizada fue la encuesta y como instrumento se utilizó el cuestionario. Entre los principales resultados se encontró que el 24.39% menciona que siempre las bodegas demuestran la calidad del producto, el 63.41% menciona que casi siempre las bodegas demuestran la calidad del producto, y el 12.20% menciona que rara vez las bodegas demuestran la calidad del producto. El 24.39% menciona que siempre las bodegas ofrecen el valor acorde al mercado para la venta, el 63.41% casi siempre y el 12.20% menciona que rara vez. El 63.41% mencionaron que hay confianza en los productos que se consume, el 30.49% mencionaron que no y el 6.10% no respondieron. El 67.07% mencionaron que sí, las marcas reconocidas demuestran la fidelización del producto para ser consumidas, el 23.17% mencionaron que no, y el 9.76% no respondieron. Se concluyó que si existe una influencia en cuanto al producto, precio y promociones para el desarrollo empresarial y el marketing.

Apac (2018) en su trabajo de investigación titulado “*Gestión empresarial y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de Huánuco, 2018*”. Para optar el título de licenciado en administración en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. El objetivo de la investigación fue determinar la relación entre la gestión empresarial y el desarrollo de las Pymes en el distrito de Huánuco, 2018, Perú. La investigación utilizó las herramientas del enfoque cuantitativo, nivel descriptivo, diseño correlacional. La técnica utilizada fue la encuesta y como instrumento se utilizó el cuestionario. Entre los principales resultados se encontró que el 22,62% indicó que la gestión empresarial ayuda a obtener las fuentes de financiación que se utilizarán para las inversiones, el 35,71% indicó que podría ayudar, el 41,67% indicó que no y el 29,76% afirmó que sí. El 35,71 % afirmó que la dirección de la

empresa puede proporcionar capital financiero a la organización. El 34,52 % dijo que no sabe. El 23,81 % dijo que la dirección de la empresa tiene los aspectos necesarios para manejar oportunamente los riesgos financieros y de otro tipo, mientras que el 29,76 por ciento dijo puede tener los elementos necesarios. El 46,43 por ciento dijo que no sabe. El 53,57% dijo que el crecimiento de las PYMES incluye la expansión de las operaciones y los procesos. El 46,43% de Pymes no saben si su crecimiento incluye la expansión de las operaciones y los procesos. El 34,52% afirma que es factible lograr el crecimiento de las Pymes mediante la gestión empresarial, mientras que el 23,81% afirma que podría ser posible. El 41,67% de los encuestados no sabe si el desarrollo de las Pymes puede lograrse mediante la gestión empresarial. Se concluyó que existe una correlación entre el uso de métodos administrativos y la gestión de las Pymes en Huánuco, y que las organizaciones que emplean técnicas administrativas tienen una gestión superior a las que no lo hacen. El desarrollo económico de Huánuco está positivamente correlacionado con la gestión de las pequeñas y medianas empresas. En los últimos años, el desarrollo económico de Huánuco se debe principalmente a la iniciativa de varios empresarios que han creado microempresas y, por tanto, han aumentado la economía de Huánuco.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. DECISIONES FINANCIERAS

Según Van y Wachowicz (2010): “La administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con algún objetivo en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes”. (p. 2)

Las decisiones financieras según Santos (2014) Para la correcta toma de decisiones las componentes de esta etapa de la gestión son: La obtención de financiación mediante aportaciones de capital o préstamos, la gestión inteligente de los fondos, el buen uso y coordinación del capital

circulante, las inversiones, los resultados, la presentación y el análisis de datos.

Según Fernández (2020) menciona que han surgido numerosas funciones en la gestión financiera como consecuencia natural del hecho de que la dirección de una empresa suele implicar una amplia gama de opciones.

Finalmente, Arguedas (2011) indica que una buena decisión financiera permite que cualquier empresa crezca y mantenga contentos a sus accionistas, asegurando las operaciones a largo plazo y el empleo de las personas, asegurando a la sociedad sus productos y garantizando a los accionistas el menor riesgo posible. Las decisiones financieras dependen del tipo de negocio, la industria en la que opera el negocio y las circunstancias actuales. Las finanzas no son solo un estándar numérico: es decir, aplican una fórmula, y si la fórmula es mayor que cierto número, la apruebas, y si es menor que cierto número, la desapruebas. La vida real es mucho más rica y compleja que eso. En una empresa, un director financiero debe actuar como un malabarista con dos pelotas en la mano: rentabilidad y caja. Este es un equilibrio que debe alcanzarse en una fase de crecimiento de las ventas. Por sí solo, es mejor mantener la liquidez y el inventario cero durante los períodos de bajas ventas.

2.2.1.1. DECISIONES DE INVERSIÓN

Según, Van y Wachowicz (2010), las decisiones de inversión es una de las tres principales decisiones que toma una empresa para crear valor económico. El primer paso es calcular cuánto dinero y recursos necesitará su empresa. Considere por un segundo el estado financiero de la empresa. Examine el lado derecho del balance, que detalla la deuda y el capital de los propietarios. El tamaño de la empresa, indicado por la suma de dinero que aparece sobre el par de líneas horizontales más a la izquierda, es responsabilidad del director financiero. Aunque se conozca esta suma, sigue dependiendo de las partes implicadas la elección de cómo se dividirán los activos. Por ejemplo, ¿qué parte

de los activos totales de la empresa debe mantenerse en efectivo frente a las existencias? También hay que tener en cuenta la desinversión, la inversa de la inversión. Puede ser necesario reducir, eliminar o sustituir los activos si no se pueden racionalizar financieramente. En sentido es necesario considerar los siguientes pasos establecidos por Van y Wachowicz (2010):

Planificación de inversión: Es parte esencial de la gestión y regulación del dinero disponible. La frase se define de diversas maneras, pero hay algunos indicadores que pueden ofrecer una categorización precisa de lo que es:

- Un proceso ordenado
- Carácter temporal
- La determinación de alcanzar los objetivos
- La relación con el procesamiento de la información

Por ello, la planificación financiera incluye no sólo la formulación y aplicación de principios cuantitativos y cualitativos, sino también la identificación y evaluación de los métodos más eficaces para alcanzar los objetivos y metas de la empresa.

a) Ejecución de inversión: Se procede una vez establecido la planificación y consiste en destinar el dinero disponible en la compra de activos corrientes y no corrientes con el fin de generar ganancias y a la vez cubrir los pasivos.

b) Plazos de recuperación de inversión: Un enfoque estático para evaluar las inversiones, el payback se define como la cantidad de tiempo que se necesita para recuperar la inversión original de la inversión.

c) Responsabilidad en la recuperación de inversión: Una vez establecido los plazos de recuperación de inversión es necesario impulsar las ventas de forma eficaz, siendo indispensable aplicar responsabilidad en todos los

procedimientos administrativos con el fin de alcanzar metas en la recuperación de inversión.

Al respecto, Bravo et al. (2007), refiere sobre las decisiones de inversión como procedimiento necesario para que la empresa funcione. Las fábricas, el equipamiento y los medios de transporte utilizados para hacer llegar el producto acabado a los minoristas son sólo algunos de los muchos factores que deben tenerse en cuenta a la hora de tomar decisiones empresariales. Todo lo anterior debe ampliarse para incluir el terreno en el que se ubica una empresa, los edificios en los que se exponen sus productos para la venta, el mobiliario necesario para hacer negocios con los consumidores, etc. Por último, en el caso de las empresas de servicios, a la hora de elegir las inversiones hay que tener en cuenta todos los recursos que permiten prestar un buen servicio, que varían según el servicio de que se trate.

Para, Fernández (2020), las decisiones de inversión consisten en asignar oportunidades para realizar la inversión, es decir exige la búsqueda de opciones para la optar por un bien o servicio que genere beneficios para la empresa. (p. 10)

Finalmente, Flórez (2010), menciona que la elección de cómo invertir el dinero es una de las decisiones financieras más importantes que se pueden tomar. Todas las decisiones de inversión de una empresa implican un análisis de sus inversiones en capital circulante y fijo. Las inversiones en capital circulante incluyen cosas como el efectivo, los bancos, las cuentas por cobrar y las existencias. Las inversiones en capital fijo incluyen cosas como edificios y terrenos. Los distintos tipos de inversiones, como los equipos, la tecnología, etc.

2.2.1.2. DECISIONES DE FINANCIAMIENTO

Según Van y Wachowicz (2010): Las decisiones de financiamiento es la segunda decisión importante en donde la elección de la empresa en cuanto a su financiación es igualmente

importante. Aquí el director financiero se ocupa de las partidas que aparecen en el activo del balance. Así mismo tener en cuenta que las estrategias de financiación utilizadas por las distintas empresas varían mucho. En lo que respecta al endeudamiento, algunas empresas se endeudan más que otras. Es por ello que surge las siguientes incógnitas: ¿Importa el tipo de financiación que se utilice?, ¿Por qué?, y ¿Podría ser óptima una combinación de métodos de financiación? (p. 3)

“El director financiero debe determinar la mejor manera de reunir los fondos necesarios. Debe entender la mecánica para obtener un préstamo a corto plazo, hacer un acuerdo de arrendamiento a largo plazo o negociar una venta de bonos o acciones”. (Van y Wachowicz, 2010, p. 3)

En este sentido es necesario considerar los siguientes criterios establecidos por Van y Wachowicz (2010):

- ❖ Criterio para asumir deudas financieras
- ❖ Criterio para solicitar préstamos financieros
- ❖ Criterio para evaluar las tasas de interés
- ❖ Criterio para incorporar capital propio

Por otra parte, Bravo et al. (2007) refiere que: Las opciones de financiación consisten en examinar cómo debe recibir la empresa los recursos económicos oportunos para llevar a cabo las decisiones de inversión, es decir, decidir cómo obtener los recursos necesarios para la compra de activos: ¿Se hará con las aportaciones de los propietarios o se requerirá un préstamo? La obtención de financiación mediante aportaciones de capital o préstamos, la gestión inteligente de esos fondos, su buen uso y la coordinación del capital circulante, las inversiones, los resultados y la presentación y el análisis de los datos para una buena toma de decisiones son componentes de esta etapa de la gestión (p. 76)

Para proteger la inversión inicial de los propietarios, es necesario examinar las distintas opciones de financiación, los costes y los calendarios de amortización a la luz de los flujos de caja previstos y la combinación óptima de deuda y capital a largo plazo (Fernández, 2020).

Finalmente, Corona (2021), indica que es vital examinar qué segmentos del mercado son más favorables a la financiación de un determinado proyecto o actividad para el que la empresa necesita dinero en efectivo a fin de garantizar el éxito.

2.2.1.3. DECISIONES DE ADMINISTRACIÓN DE BIENES

Según, Van y Wachowicz (2010): Las decisiones de administración de bienes consisten en gestionar los bienes de la empresa. Después de conseguir la financiación necesaria para comprar bienes, es crucial gestionar eficazmente esas posesiones. El director financiero tiene responsabilidades sobre las tareas operativas relacionadas con los activos actuales de la empresa. Debido a su cargo, debe centrarse más en los activos corrientes que los activos fijos (p. 3).

En sentido es necesario considerar la ejecución para el control de bienes; establecido por Van y Wachowicz (2010):

- Control de existencias
- Control de activos fijos
- Control de activo circulante

Finalmente, Madroño (2016) refiere que la decisión de administración de bienes “corresponde gestionar recursos financieros adecuados para la entidad con el fin de adquirir bienes que creen valor económico y que se administre correctamente para la operatividad eficiente” (p .30).

Endeudamiento financiero

Es un acto en el que una persona reconoce voluntariamente a otra que le debe una determinada cantidad de dinero y que la

pagará en una fecha previamente fijada presentando un documento que lo demuestre; también es un deber examinar las deudas para no endeudarse de forma excesiva. (Arguedas, 2012).

2.2.2. COMPETITIVIDAD

Según, Stanton et al. (2002), la competitividad “es la acción de diseñar una oferta e imagen empresarial con la única finalidad de ocupar un lugar resaltante y remarcable en la mente del consumidor o del público objetivo, es decir todas las actividades que hace una empresa para crear y posicionarse en la mente del consumidor con una imagen particular en relación con los productos o con su marca ante la competencia; cuando hablamos de competitividad es necesario posicionar la imagen del producto en relación con los productos de sus competidores, así como con otros productos que comercializa la misma” compañía.

Para Baz y Rubio (2004), al considerar la competitividad, es importante tener en cuenta tanto el ámbito interno de las empresas como el entorno externo en el que operan. Las empresas compiten entre sí internamente sobre la base de los bienes o servicios que proporcionan, y los precios, la calidad y la eficiencia en donde desempeñan un papel en el éxito general de la empresa.

Para Martínez et al. (2011), el concepto de competitividad de la empresa es esencial en todos los sectores. Es la capacidad que una Mype posee para obtener beneficios de sus operaciones mediante el comienzo de un plan que proporcione a la empresa una ventaja competitiva sobre otras empresas que operan en el mismo mercado. Esta ventaja competitiva puede basarse en una serie de variables, como mejores productos, técnicas de fabricación más eficaces, precios más razonables, menores gastos, mayor calidad, etc. La noción de competitividad empresarial está fuertemente asociada al concepto de competitividad económica. En cualquier caso, cada empresa es única y las condiciones en las que puede ser rentable dependen de una serie de criterios que cambian de una circunstancia a otra.

“Toda empresa debe preguntarse respecto al producto, precios, expansión nacional o internacional, en que área invertir y mejorar la competitividad, acciones a llevar para mejorar la estrategia y el marketing” (Martínez et al., 2011, p. 65).

Estas son sólo algunas de las preguntas que debe hacerse para que su empresa sea más competitiva en su sector. Tenga en cuenta que no se trata de una idea absoluta, sino que puede estudiarse y cuantificarse desde numerosos puntos de vista, como tamaño de la entidad, el área de negocio, la competencia y una amplia variedad de circunstancias.

Así mismo, Becerra (2018) menciona que, la capacidad de competir con éxito en la escena mundial es actualmente una de las principales inquietudes de los ejecutivos del estado y los sectores productivos de la mayoría de las naciones. El grado de competencia internacional que existe entre las naciones tiene un papel importante a la hora de determinar el crecimiento económico y el bienestar general de las personas en todo el mundo. El gobierno, el sector productivo y el resto de la sociedad en su conjunto son partícipes de la actividad que es la competitividad; es una actividad en la que participa toda la sociedad.

El término “competitividad” es actualmente muy utilizado por empresas y países alrededor del mundo, los cuales miden la posición competitiva de sus países a través de índices con el fin de construir un rango que marque diferencias entre economías en base a sectores, industrias y tamaño de empresas. La competencia internacional está relacionada con el proceso de apertura de mercados, internacionalización y globalización, en el que las nuevas empresas enfrentan amenazas y oportunidades y necesitan conocimientos para desarrollar una estrategia competitiva exitosa de acuerdo con las reglas del juego internacional.

Michael Porter en su teoría de la “ventaja competitiva” refiere que la competencia es una de las fuerzas de la sociedad más poderosas, que permite el progreso en muchas áreas del esfuerzo humano. Este es un fenómeno común, ya sea una empresa que lucha por un mercado en un

país que enfrenta la globalización, o una organización que responde a las demandas de la sociedad, toda organización necesita una estrategia para brindar servicios de valor agregado y competitivos a sus clientes (Becerra, 2018).

Finalmente, Mendoza (2010), refiere que la competitividad se fortalece en dos componentes, el valor y el costo; Por el lado del valor, las empresas impulsan la calidad, la innovación y la velocidad con un tenaz esfuerzo por aprovechar al máximo sus recursos humanos. En cuanto a los costos, existe una tendencia a eliminar todo lo que no agrega valor y aumentar significativamente la productividad, en este sentido cobran relevancia la reingeniería, la subcontratación u outsourcing y el uso de tecnología. Por lo tanto, toda empresa debe comprender las complejidades de la competencia: cómo analizar a los clientes, cómo evaluar a los competidores (inteligencia competitiva), cómo la tecnología afecta el marco competitivo y, lo más importante, cómo adoptar una estrategia competitiva efectiva.

2.2.2.1. IMAGEN EMPRESARIAL

Según, Stanton et al. (2002) “la competitividad está relacionado con el posicionamiento; enfocado en tres puntos: el individual, el relacionado con la ubicación en el mercado y el relacionado con la competencia” (p.120). Desglosando en:

- ❖ **Posicionamiento individual:** Es la identidad inmediata que se crea, o mejor dicho que se posiciona en la mente de los consumidores en cuanto a sus productos, marcas o empresas, dicha imagen es distintiva de la competencia y tiene una buena recepción de los clientes.
- ❖ **Ubicación en el mercado:** Es el punto en el que la mayoría de los consumidores se relacionan con el producto o la marca de una empresa. Establecer estrategias de producto y marketing para entrar en segmentos de mercado nuevos o ampliar los existentes; enfatizar nuestra oferta en los segmentos en los que es más probable el éxito.

- ❖ **Relación con la competencia:** En el mundo competitivo es importante analizar a la competencia, saber qué tan fuerte es y a la vez conocer sus estrategias que realizan para ser competitiva, identificar sus debilidades, movimientos y reaccionar ante ello generando ventajas de los competidores.

2.2.2.2. PÚBLICO OBJETIVO

Según, Stanton et al. (2002), “el público objetivo es quién desea comprar el producto, para ello es necesario proponerse un fin, considerando las características como género, edad y nivel de ingresos para conformar el perfil del cliente y volverlos en clientes frecuentes o fidelizados”.

- ❖ **Clientes frecuentes** “son aquellos clientes que hacen uso del servicio o bien ofertado y retornan por la comodidad que les bringa la empresa. Siendo cada vez más frecuentes de utilizar dichos servicios” (Stanton et al., 2002 p. 127).
- ❖ **Clientes fidelizados** “son clientes quienes acuden a la empresa no solo para consumir el bien o el servicio sino porque se sienten identificados y por tener lealtad a un producto o marca en especial” (Stanton et al., 2002, p. 127).

2.2.2.3. IMAGEN DEL PRODUCTO

Según, Stanton et al. (2002), es el impacto que tiene el producto en la mente de los consumidores o las percepciones que tienen las personas del producto. Es casi sinónimo del valor o reputación de la marca, no obstante, el valor también implica el termino económico, a diferencia de las marcas desconocidas o las que tiene menos preferencia en su consumo. Consecuentemente en la era digital es indispensable dar realce a los productos que se exhiben en las plataformas digitales con la finalidad de crear impacto positivo y diferenciado en la mente del público objetivo.

Así mismo Stanton et al. (2002), resalta 3 factores importantes:

- ❖ **El valor de la marca:** consiste en la posición del producto o la organización desde las experiencias del cliente de cómo lo perciben y las expectativas que tiene sobre la marca o el producto de manera positiva o negativa y con dichas percepciones de los consumidores se trasladará a resultados contables y que el consumidor haga un esfuerzo especial por ubicarlo y comprar como también recomendar a otros.
- ❖ **Posicionamiento digital del producto:** Se realiza mediante técnicas y estrategias en el proceso de ofrecer unos productos o marca por medios digitales. Existen dos tipos de posicionamiento digital, el pagado o SEM y el orgánico o SEO
- ❖ **Diferenciación del producto:** Lo que diferencia a una empresa es la forma en que esa empresa decide acentuar lo que la hace excepcional y diferente ante sus competencias.

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

1. **Asistencia técnica:** Los expertos locales o extranjeros proporcionan un apoyo en especie conocido como "ayuda técnica". Esto puede lograrse mediante el intercambio de hechos e información, la enseñanza de nuevas habilidades, la prestación de servicios de asesoramiento, la transmisión de conocimientos internos y la transmisión de datos técnicos. (UNESCO, s.f.).
2. **Control financiero:** La gestión de los ingresos y gastos de una empresa requiere un control financiero, que es un instrumento fundamental para supervisar las operaciones de la empresa. En otras palabras, es una comparación de los resultados reales de una empresa, vistos desde diversos ángulos y puntos en el tiempo, con los objetivos, estrategias y otros planes a mediano y largo plazo de la empresa (Lavalle, 2017).
3. **Dinero disponible:** Conjunto de monedas y billetes que se usan como medio legal de pago. Además, es cualquier activo que se utiliza como medio de intercambio en una economía determinada, así como

un estándar para medir el valor y llevar un registro de las transacciones (Forcadi, 2020).

4. **Estrategia empresarial:** La estrategia de una empresa puede ser superior a la de un competidor más grande, aunque la empresa más grande tenga más recursos a su disposición. Para avanzar en un proyecto, es fundamental saber lo que se quiere hacer y tener los conocimientos y la motivación para hacerlo (Contreras, 2013, p. 159).
5. **Financiamiento:** La financiación consiste en los recursos económicos para una empresa; más concretamente, adopta la forma de cantidades prestadas para complementar los recursos propios de una entidad como los créditos o los préstamos (Ramírez et al., 2019).
6. **Garantía:** son medios a través del cual se asegura el cumplimiento de una obligación (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], s.f.).
7. **Globalización:** “Es la realidad moderna que puede ser analizado desde diversas maneras.” (Ramírez et al., 2019).
8. **INEI:** “Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI, es un organismo técnico especializado, con personería jurídica de derecho público interno [INEI], s.f., p. 2).
9. **Ingreso:** “son recursos económicos producto de una transacción que genera incrementos en los pasivos de la empresa” (Superintendencia del Mercado de Valores [SMV], 1999).
10. **Inversión:** “Es un activo que posee una empresa con el fin de aumentar su riqueza, el aumento de su capital o el refuerzo de sus fondos propios” (Zans, 2018).
11. **Liquidez:** La facilidad y rapidez con que un activo puede convertirse en otro indica su grado de liquidez. Cuando un activo es muy líquido, puede venderse rápidamente y con una pérdida mínima. El dinero es el activo más líquido porque puede convertirse rápida y fácilmente en otros activos (Santos, 2014).
12. **Medios digitales:** Se refiere a aquellos recursos cuya distribución se da a través de herramientas, sitios y tecnologías digitales sin reparar

en la producción de recursos a través de computadoras, aunque la distribución tenga lugar en medios impresos y analógicos (Cabral, 2019).

13. **Mypes:** Se trata de empresas con poca capitalización que salen al mercado por su cuenta y riesgo, a menudo para satisfacer las necesidades básicas de los propietarios. El término "microempresa" se utiliza a menudo para referirse tanto a los negocios autónomos y familiares como a las microempresas que emplean a trabajadores asalariados (Flórez, 2010).
14. **Planificación estratégica:** Es una herramienta de gestión para averiguar lo que hay que hacer y cómo una organización puede llegar a donde quiere ir para poder cumplir sus objetivos, todo ello sin dejar de lado los inevitables cambios y nuevos requisitos que siempre surgen. (Arguedas, 2012).
15. **Rentabilidad:** Es la relación o proporción entre el beneficio de una empresa y otra cantidad monetaria, como su capital total invertido o sus fondos propios (Corona, 2021).

2.4. HIPÓTESIS

2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

Hi: Existe relación estadísticamente significativa entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022

Ho: No existe relación estadísticamente significativa entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICOS

Hi₁: Las decisiones de inversión se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Ho₁: Las decisiones de inversión no se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Hi₂: Las decisiones de financiamiento se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Ho₂: Las decisiones de financiamiento no se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Hi₃: Las decisiones de administración de bienes se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Ho₃: Las decisiones de administración de bienes no se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

2.5. VARIABLES

2.5.1. VARIABLE DEPENDIENTE

Competitividad

2.5.2. VARIABLE INDEPENDIENTE

Decisiones financieras

2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES
Decisiones financieras	Decisiones de inversión	Planificación de inversión	1. ¿Usted planifica la distribución de su inversión?
		Ejecución de inversión	2. ¿Usted destina el 100% de la inversión para capital de trabajo?
		Plazos de recuperación de inversión	3. ¿Usted establece plazos para recuperar su inversión?
		Responsabilidad en la recuperación de inversión.	4. ¿Emplea responsabilidad para recuperar la inversión?
	Decisiones de financiamiento	Endeudamiento financiero	5. ¿Usted analiza su endeudamiento financiero?
		Préstamos financieros	6. ¿Evalúa su situación económica antes de solicitar préstamos financieros?
		Tasa de interés	7. ¿Analiza la tasa de interés antes de aceptar prestamos financieros?
		Capital propio	8. ¿Evalúa los beneficios del capital propio?
	Decisiones de administración de bienes	Control de existencias	9. ¿Realiza el control de existencias para evitar compras innecesarias?
		Control de activos fijos	10. ¿Administra la operatividad de sus activos?
Control de ingresos y egresos		11. ¿Realiza el control de ingresos y gastos?	
Competitividad	Imagen empresarial	Posicionamiento individual	12. ¿La empresa se preocupa por posicionarse en su ámbito geográfico?
		Ubicación en el mercado	13. ¿La empresa ofrece productos de calidad?
		Relación con la competencia	14. ¿La empresa cuenta con ubicación estratégica?
	Público objetivo	Clientes frecuentes	15. ¿La empresa se relaciona con la competencia?
		Clientes fidelizados	16. ¿La empresa administra sus clientes frecuentes?
			17. ¿La empresa efectúa ofertas y promociones para fidelizar a sus clientes?
			18. La empresa optimiza la atención para fidelizar a sus clientes?

Imagen del producto	Valor de la marca	19. ¿La empresa considera el valor de la marca para ser competitivos?
	Posicionamiento digital del producto.	20. ¿La empresa promociona sus productos en las redes sociales?
	Diferenciación	21. ¿La empresa se diferencia de la competencia? 22. ¿La empresa ofrece valor agregado en la venta de sus productos?

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación fue de tipo aplicada, porque permitió aplicar todos los conocimientos que se obtuvieron, para generar solución y la sistematización práctica a través del comportamiento de las dimensiones de las variables decisiones financieras y competitividad, a través del cual se identificó y se conoció la situación en que estas se encuentran, mediante la recolección de información, con lo cual se determinó la relación entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Según Niño (2011), “la investigación aplicada se ocupa de la solución de problemas prácticos, dentro de la aplicación de la ciencia” (p. 38).

3.1.1. ENFOQUE

El enfoque fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos descriptivos e inferencial.

Hernández y Mendoza (2018), indica que “el enfoque cuantitativo se basa en el uso de técnicas de estadísticas para conocer ciertos aspectos de interés sobre la población que se están estudiando” (p. 115).

3.1.2. ALCANCE O NIVEL

El nivel de la investigación fue descriptivo correlacional, porque se describió definiciones sobre las variables; decisiones financieras y la competitividad; complementándolo con las teorías de las dimensiones y los indicadores, para finalmente determinar la relación entre las variables; contextualizando la información acorde a la realidad de las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Al respecto Arias (2012), menciona que “la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, con el fin de establecer su comportamiento, así mismo lo clasifica en correlacional siendo su finalidad determinar el grado de relación (no causal) existente entre dos o más variables” (p. 24-25).

3.1.3. DISEÑO

La investigación correspondió al diseño no experimental transversal y correlacional.

Según Hernández y Mendoza (2018), “estos diseños son útiles para establecer relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado” (p. 178).

No experimental

Fue no experimental porque las variables en estudio no sufrieron ninguna modificación en su naturaleza, se centró en citar definiciones de fuentes confiables para estudiar las características y luego relacionar las decisiones financieras con la competitividad en su contexto natural.

Según Hernández y Mendoza (2018): “El diseño no experimental se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables, solo se observa los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos”. (p. 239)

Transversal

Fue transversal porque la recolección de datos mediante la aplicación del cuestionario sobre las decisiones financieras y la competitividad se realizó en un solo momento y en un solo tiempo.

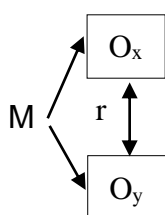
Según Hernández y Mendoza (2018), “los diseños transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único” (p. 240).

Correlacional

Fue correlacional, porque se determinó la relación entre las variables decisiones financieras y la competitividad.

Según, Hernández y Mendoza, (2018), “los estudios correlacionales son investigaciones que pretenden asociar conceptos, fenómenos, hechos o variables. Miden las variables y su relación en términos estadísticos” (p. 109).

El diseño se diagrama de la siguiente manera:



Donde:

M = Muestra conformado por 21 Mypes del rubro bodegas

O_x = Variable: Decisiones financieras

O₂ = Variable: Competitividad

r = Relación o correlación entre las variables

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. POBLACIÓN

La población estuvo conformada por 21 Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroe de Jactay, quienes representaron el total de bodegas registradas en la municipalidad provincial de Huánuco.

Según Arias (2012), “la población, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio” (p. 81).

Tabla 1*Población en relación de las bodegas del Asentamiento Humano Héroes de Jactay*

N°	Nombre de la bodega	Dirección
1	Bodega Charito	Av. Héroes de Jactay Mz "A" lote 12
2	Bodega don Jorge	Av. Héroes de Jactay Mz "L" lote B
3	Bodega Junior	Av. Héroes de Jactay Mz "A" lote 11
4	Bodega Vicenta	Av. Vilcabamba Mz "X" lote 14
5	Bodega Fabricio	Jr. José Carlos Mariátegui Mz "T" lote 10
6	Bodega Raquel	Av. Héroes de Jactay Mz "L" lote 10
7	Bodega Trujillo	Av. Héroes de Jactay Mz "A" lote 1
8	Bodega Rosa	Av. Héroes de Jactay Mz "U" lote 4
9	Bodega Yuri	Av. Vilcabamba Mz "X" lote 12
10	Bodega Don Gato	Av. Héroes de Jactay Mz "A" lote 15
11	Bodega Familia	Av. Héroes de Jactay Mz "L" lote 13
12	Bodega Yanet	Av. 30 de Agosto Mz "G" lote 4
13	Bodega Martita	Av. 25 de Junio Mz "M" lote 14
14	Bodega Yola	Av. 30 de Agosto Mz "L" lote 14
15	Bodega el Gato	Av. Héroes de Jactay Mz. "N" lote 2
16	Bodega Amphis	Jr. Pedro varón S/N
17	Bodega Luarte	Av. Héroes de Jactay Mz "A" lote 3
18	Bodega Toribio	Jr. Provincias S/N - Héroes de Jactay
19	Bodega Jampa	Jr. Los Geranios Mz. "D" lote 9
20	Bodega Luna	Av. Riva acero Mz "J" lote 10
21	Bodega Roberto	Jr. La Unión Mz "F" lote 5

Nota. Datos tomados de la municipalidad provincial de Huánuco.

3.2.2. MUESTRA

La muestra estuvo constituida por 21 Mypes, siendo el 100% de la población elegida por Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, quienes a su vez representaron el total de bodegas registradas en la municipalidad provincial de Huánuco.

El muestreo fue de método no probabilístico y de tipo censal, porque se trabajó con todos los participantes de la población que es un conjunto pequeño y fueron elegidos a conveniencia e interés del estudio.

Según Hernández y Mendoza (2018), la muestra es un subconjunto de la población total que debe reflejar de forma fiable el conjunto en cuanto a sus características. También se habla de la muestra censal, que permite a los investigadores ocuparse de la población completa a pesar de su reducido tamaño, y del muestreo no probabilístico, que se define como una técnica de selección en la que se desconoce la probabilidad de elegir y puede seleccionarse a conveniencia en diversas condiciones.

Tabla 2

Muestra en relación de las bodegas del Asentamiento Humano Héroes de Jactay

Nº	Nombre de la bodega	Dirección
1	Bodega Charito	Av. Héroes de Jactay Mz "A" lote 12
2	Bodega don Jorge	Av. Héroes de Jactay Mz "L" lote B
3	Bodega Junior	Av. Héroes de Jactay Mz "A" lote 11
4	Bodega Vicenta	Av. Vilcabamba Mz "X" lote 14
5	Bodega Fabricio	Jr. José Carlos Mariátegui Mz "T" lote 10
6	Bodega Raquel	Av. Héroes de Jactay Mz "L" lote 10
7	Bodega Trujillo	Av. Héroes de Jactay Mz "A" lote 1
8	Bodega Rosa	Av. Héroes de Jactay Mz "U" lote 4
9	Bodega Yuri	Av. Vilcabamba Mz "X" lote 12
10	Bodega Don Gato	Av. Héroes de Jactay Mz "A" lote 15
11	Bodega Familia	Av. Héroes de Jactay Mz "L" lote 13
12	Bodega Yanet	Av. 30 de Agosto Mz "G" lote 4
13	Bodega Martita	Av. 25 de Junio Mz "M" lote 14
14	Bodega Yola	Av. 30 de Agosto Mz "L" lote 14
15	Bodega el Gato	Av. Héroes de Jactay Mz "N" lote 2
16	Bodega Amphis	Jr. Pedro varón S/N
17	Bodega Luarte	Av. Héroes de Jactay Mz "A" lote 3
18	Bodega Toribio	Jr. Provincias S/N - Héroes de Jactay
19	Bodega Jampa	Jr. Los Geranios Mz "D" lote 9
20	Bodega Luna	Av. Riva acero Mz "J" lote 10
21	Bodega Roberto	Jr. La Unión Mz "F" lote 5

Nota. Datos tomados de la municipalidad provincial de Huánuco.

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.3.1. PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Técnicas

La técnica que se utilizó fue la encuesta, el cual beneficio a la investigación por la relación directa con los dueños de Mypes donde se recogió información que se utilizó para obtener conocimientos.

Según Arias (2012), “la encuesta es una técnica que ayuda a reunir información de un grupo o muestra de individuos con relación a un tema” (p.55).

Instrumentos

El instrumento utilizado en la investigación se utilizó el cuestionario, conformado por preguntas cerradas en escala Likert de acuerdo a los indicadores establecidas en la investigación.

Según Arias (2012): afirma que el cuestionario se realiza de forma escrita en un formato de papel con una serie de preguntas.

3.3.2. PARA LA PRESENTACIÓN DE DATOS

La representación tabular y semi tabular: son tablas que en sus filas y columnas exponen cantidades y valores a diferencia de las tablas semi tabular se organizan datos conceptuales, así como también combinar datos estadísticos numéricos o texto escrito (Niño, 2011, p. 116-117).

Representaciones gráficas: “Los gráficos están compuesto por datos numéricos, así como también por datos nominales. Su diseño suele estar enriquecido con toda clase de símbolos” (Niño, 2011, p. 117).

3.3.3. PARA EL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS

Para el análisis estadístico de los datos se empleó un programa informático Excel para Windows y SPSS 27, en el cual se procesaron los datos recopilados del cuestionario con criterios de validez y confiabilidad alfa de Cronbach, de donde se obtuvieron los cuadros y gráficos

descriptivos; con el fin de describir los resultados obtenidos de las dimensiones de las variables y las pruebas de hipótesis mediante la correlación lineal de Pearson, la cual nos ayudó a determinar la relación de las decisiones financieras con la competitividad en las Mypes del rubro bodega.

Prueba de validez

La validez del instrumento cuestionario, que contuvo 22 ítems, respecto a las variables decisiones financieras y competitividad, se realizó a través del juicio de 3 expertos profesionales en contabilidad y administración, con grado de doctor y magister.

El resultado fue satisfactorio, debido a que el criterio otorgado por los expertos, respecto a la validez de contenido, constructo y criterio fue calificado positivamente, afirmando que el instrumento es viable para su aplicación.

Prueba de confiabilidad

Para verificar la confiabilidad del instrumento, se realizó una prueba piloto, aplicando el cuestionario a un grupo de 21 dueños de Mypes del rubro bodega, distinto a la muestra de estudio, pero con características similares en el distrito de Huánuco, los resultados obtenidos fueron procesados en el programa SPSS 27, de donde se obtuvieron la confiabilidad alfa de Cronbach:

Respecto a las variables: Decisiones financieras y competitividad

Estadísticas de fiabilidad		Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos	Alfa de Cronbach	N de elementos
,762	11	,702	11

se logró verificar el grado de uniformidad y consistencia del instrumento respecto a las variables decisiones financieras obteniendo el valor de 0,762 y competitividad obteniendo el valor de 0,702 lo cual indica que la confiabilidad del instrumento es buena y puede ser aplicada a la muestra de estudio.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS

Datos generales

Tabla 3

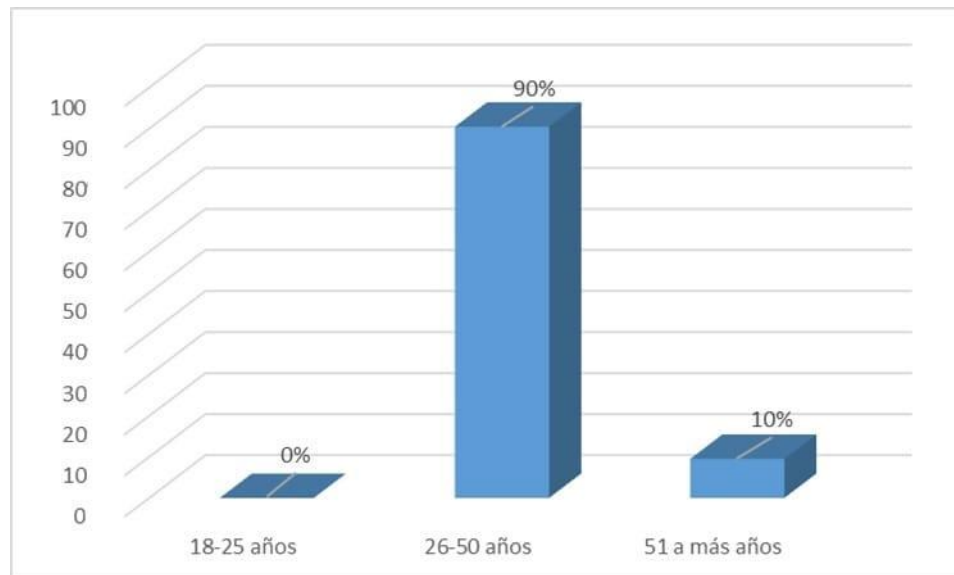
Edad de los dueños de las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	18-25 años	-	-	-
	26-50 años	19	90.00	90.00
	51 a más años	2	10.00	10.00
	Total	21	100.00	100.0

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 1

Edad de los dueños de las Mypes



Nota. Tabla 3.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 90.00% tiene una edad entre 26-50 años y el 10.00% son mayores de 51 a más años. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes encuestadas tienen una edad entre 26-50 años, lo que significa que crearon sus Mypes en ese intervalo de edad.

Tabla 4

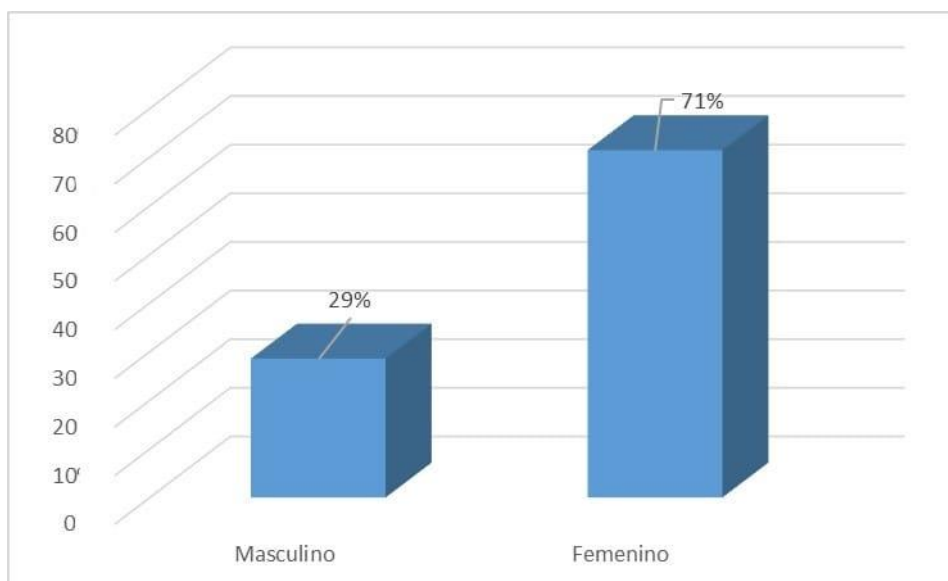
Genero de los dueños de las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Válido	Masculino	6	29.00	29.00
	Femenino	15	71.00	71.00
	Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 2

Género de los dueños de las Mypes



Nota. Tabla 4.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 71.00% son de sexo femenino y el 29% son de sexo masculino. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes fueron creados por el sexo femenino.

Tabla 5

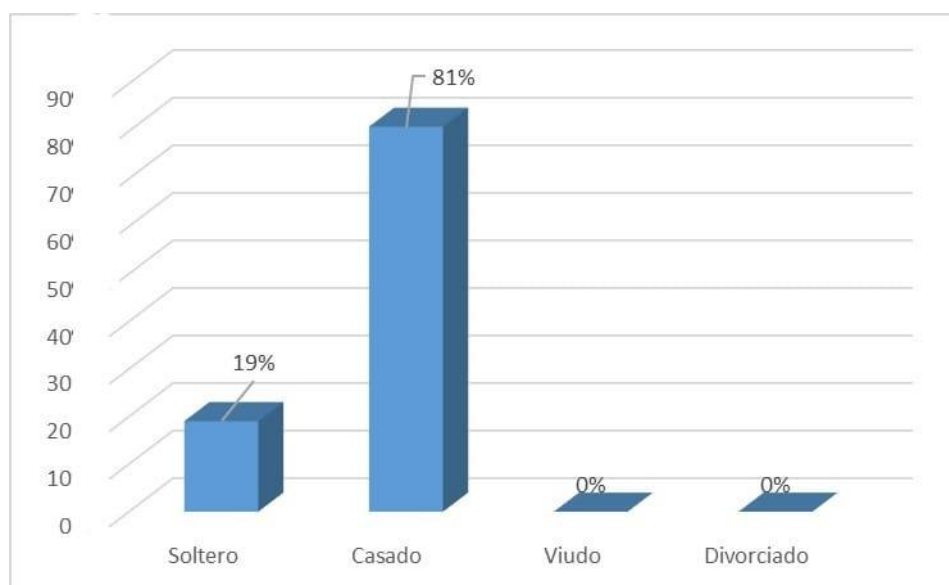
Estado civil de los dueños de las Mypes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Soltero	4	19.00	19.00
Casado	17	81.00	81.00
Válido Viudo	-	-	-
Divorciado	-	-	-
Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 3

Estado civil de los dueños de las Mypes



Nota. Tabla 5.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 81.00% son casados y el 19.00% son solteros. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes encuestadas son casados.

Tabla 6

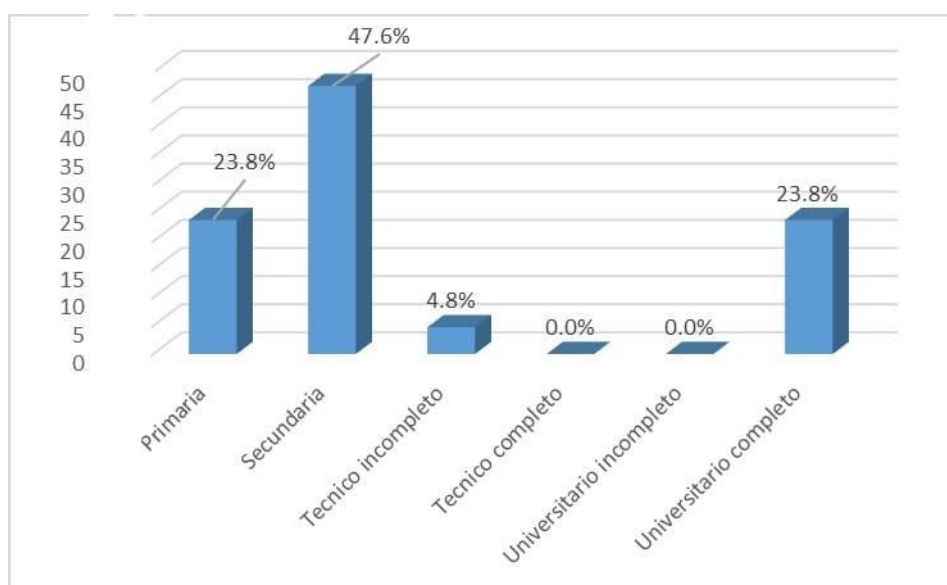
Nivel de estudio de los dueños de las Mypes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Primaria	5	23.80	23.80
Secundaria	10	47.60	47.60
Técnico incompleto	1	4.80	4.80
Técnico completo	-	-	-
Universitario incompleto	-	-	-
Universitario completo	5	23.80	23.80
Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 4

Nivel de estudio de los dueños de las Mypes



Nota. Tabla 6.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 47.60% culminaron la secundaria, el 23.80% culminaron la primaria, el 4.80% no culminó una carrera técnica y el 23.80% culminó la universidad. Se puede decir que la mayoría de los dueños formaron la Mype con conocimientos básicos, del nivel secundaria, arriesgándose al mercado actual.

Tabla 7

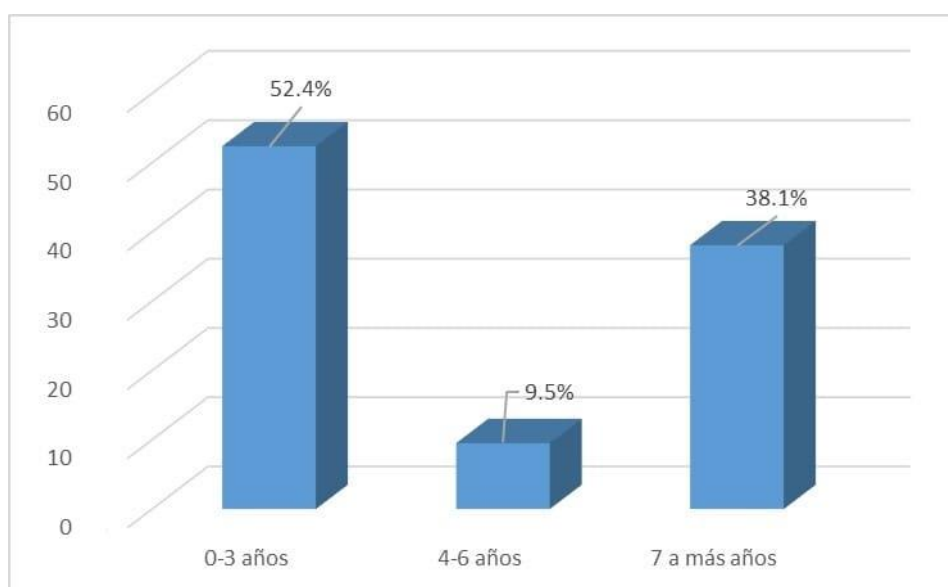
Tiempo que desempeña en el negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Válido	0-3 años	11	52.40	52.40
	4-6 años	2	9.50	9.50
	7 a más años	8	38.10	38.10
	Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 5

Tiempo que desempeña en el negocio



Nota. Tabla 7.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados un 52.40% mencionaron que están desempeñando el negocio de 0-3 años, un 38.10% mencionaron que están desempeñando el negocio de 7 a más años y un 9.50% mencionaron que están desempeñando el negocio de 4-6 años. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes encuestadas iniciaron sus actividades durante la pandemia, es por ello que el negocio lleva de 0-3 años en funcionamiento.

Respecto a la variable: Decisiones financieras

Tabla 8

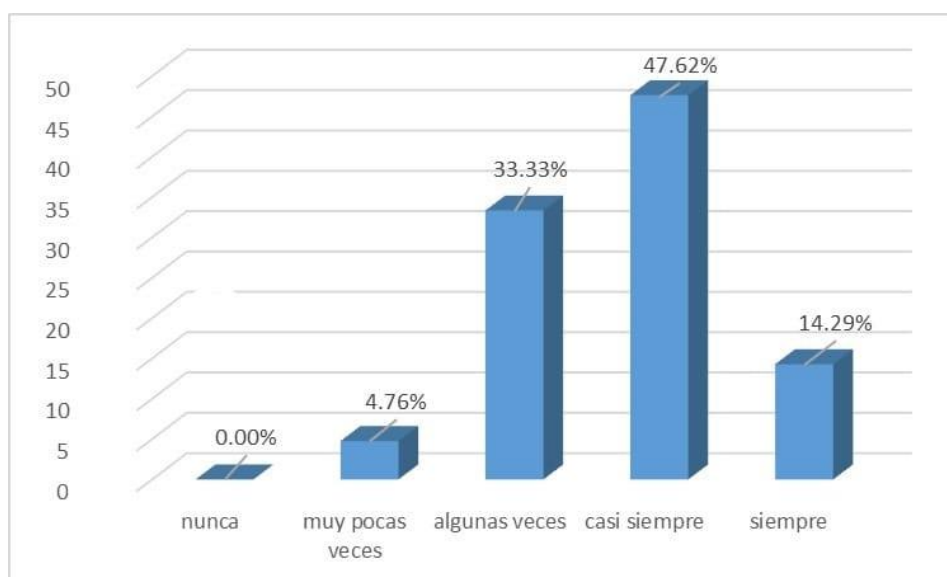
¿Usted planifica la distribución de su inversión?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Siempre	3	14.29	14.29
Casi siempre	10	47.62	47.62
Algunas veces	7	33.33	33.33
Válido Muy pocas veces	1	4.76	4.76
Nunca	-	-	-
Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 6

¿Usted planifica la distribución de su inversión?



Nota. Tabla 8.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 47.62% mencionaron que casi siempre planifican la distribución de la inversión, el 33.33% algunas veces, el 14.29% siempre y el 4.76% nunca. Se puede decir que los dueños de las Mypes planifican la distribución de su inversión; sin embargo, existe deficiencias porque la mayoría dueños de las bodegas no se proyectan de manera constante evidenciando el poco crecimiento empresarial durante su existencia.

Tabla 9

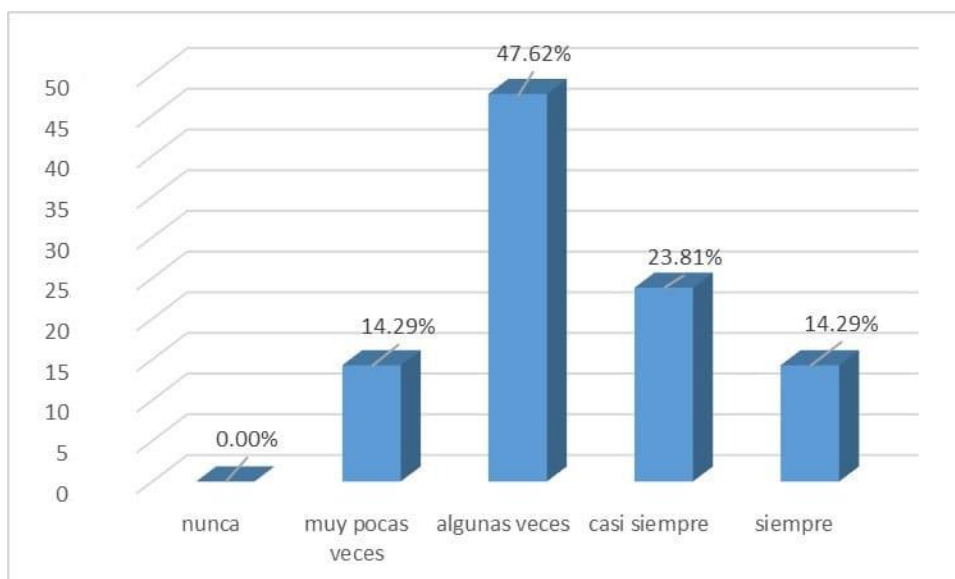
¿Usted destina el 100% de la inversión para capital de trabajo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	
Válido	Siempre	3	14.29	14.29
	Casi siempre	5	23.81	23.81
	Algunas veces	10	47.62	47.62
	Muy pocas veces	3	14.29	14.29
	Nunca	-	-	-
Total	21	100.00	100.00	

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 7

¿Usted destina el 100% de la inversión para capital de trabajo?



Nota. Tabla 9.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 47.62% mencionaron que algunas veces destinan el 100% de la inversión para capital de trabajo, el 23.81% casi siempre y el 14.29% siempre. Se puede evidenciar que el dinero obtenido por los dueños de las Mypes no es destinado al 100% en el capital de trabajo porque carece de información, planificación y constancia para la distribución adecuada de sus recursos financieros por lo que se observa una mejora del negocio muy pequeña.

Tabla 10

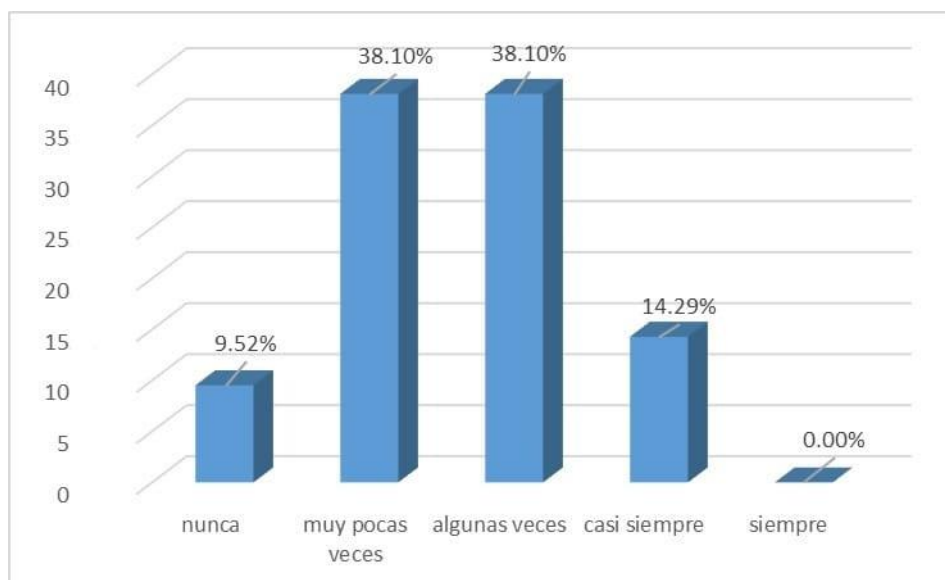
¿Usted establece plazos para recuperar su inversión?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Siempre	-	-	-
Casi siempre	3	14.29	14.29
Algunas veces	8	38.10	38.10
Válido Muy pocas veces	8	38.10	38.10
Nunca	2	9.52	9.52
Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 8

¿Usted establece plazos para recuperar su inversión?



Nota. Tabla 10.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 38.10% mencionaron que algunas veces y muy pocas veces establecen plazo para recuperar la inversión, el 14.29% casi siempre y el 9.52% nunca. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las bodegas encuestadas tienen dificultades en establecer plazos para recuperar la inversión debido a que muchos de ellos carecen de información y un claro objetivo para emplear la cantidad de tiempo necesario y evaluar sus inversiones.

Tabla 11

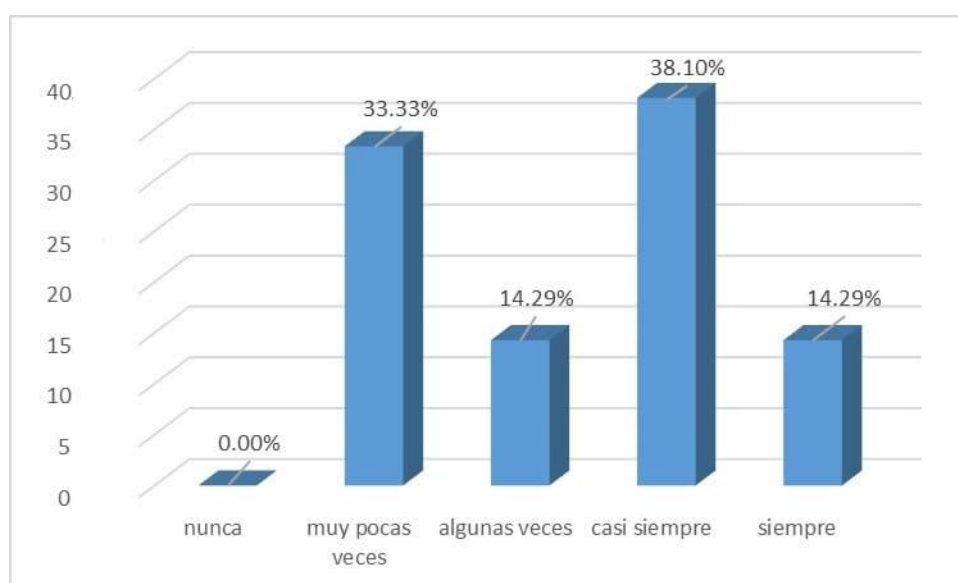
¿Emplea responsabilidad para recuperar la inversión?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Siempre	3	14.29
	Casi siempre	8	38.10
	Algunas veces	3	14.29
	Muy pocas veces	7	33.33
	Nunca	-	-
Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 9

¿Emplea responsabilidad para recuperar la inversión?



Nota. Tabla 11.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 38.10% mencionaron que casi siempre emplean responsabilidades para recuperar la inversión, el 14.29% siempre y 33.33% muy pocas veces. Se puede decir que las respuestas de los dueños de las Mypes están divididas, una parte toman muy poco interés en recuperar la inversión y la otra considera importante recuperar la inversión, evidenciando que en su mayoría las Mypes carecen de conocimiento y compromiso en alcanzar metas y emplear responsabilidad para el retorno de la inversión.

Tabla 12

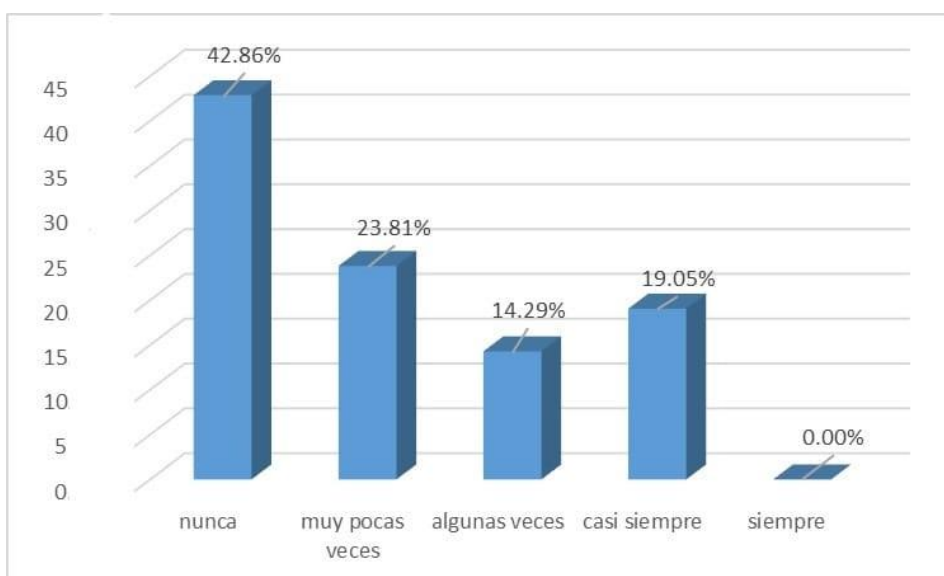
¿Usted analiza su endeudamiento financiero?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Válido	Siempre	-	-
	Casi siempre	4	19.05
	Algunas veces	3	14.29
	Muy pocas veces	5	23.81
	Nunca	9	42.86
Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 10

¿Usted analiza su endeudamiento financiero?



Nota. Tabla 12.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 42.86% mencionaron que nunca analizan su endeudamiento financiero, el 23.81% muy pocas veces, el 14.29% algunas veces y el 19.05% casi siempre. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes tiene problemas para analizar el endeudamiento financiero obtenido mediante un préstamo, por lo que se evidencia los pocos conocimientos que los dueños tienen en analizar el préstamo solicitado.

Tabla 13

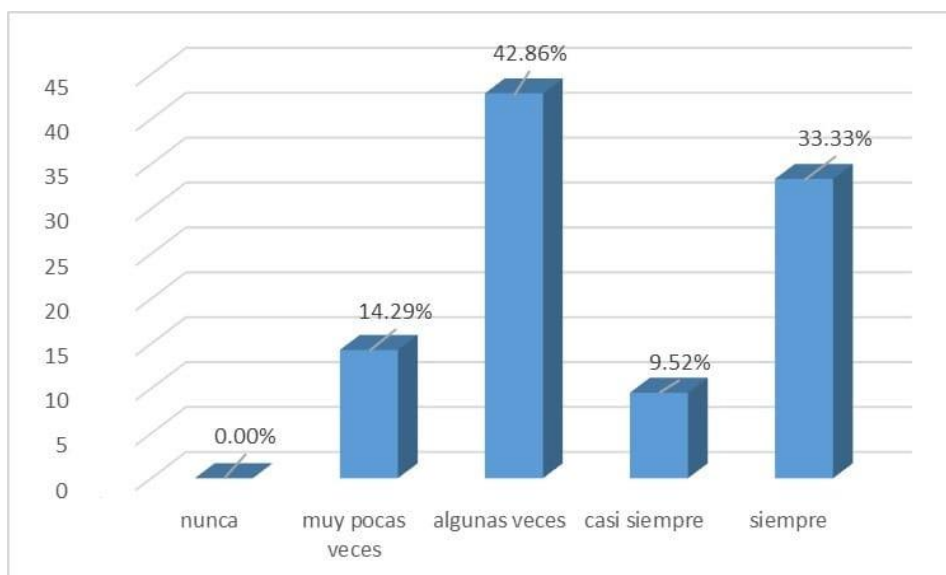
¿Evalúa su situación económica antes de solicitar préstamos financieros?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Siempre	7	33.33	33.33
Casi siempre	2	9.52	9.52
Algunas veces	9	42.86	42.86
Válido Muy pocas veces	3	14.29	14.29
Nunca	-	-	-
Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 11

¿Evalúa su situación económica antes de solicitar préstamos financieros?



Nota. Tabla 13.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 42.86% mencionaron que algunas veces evalúan su situación económica antes de solicitar un préstamo financiero, el 33.33% siempre, el 14.29% muy pocas veces y el 9.52% casi siempre. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes algunas veces evalúan su situación económica antes de sacar un préstamo financiero, lo que conlleva a un gran problema en cuanto al manejo del dinero y los pagos de esta.

Tabla 14

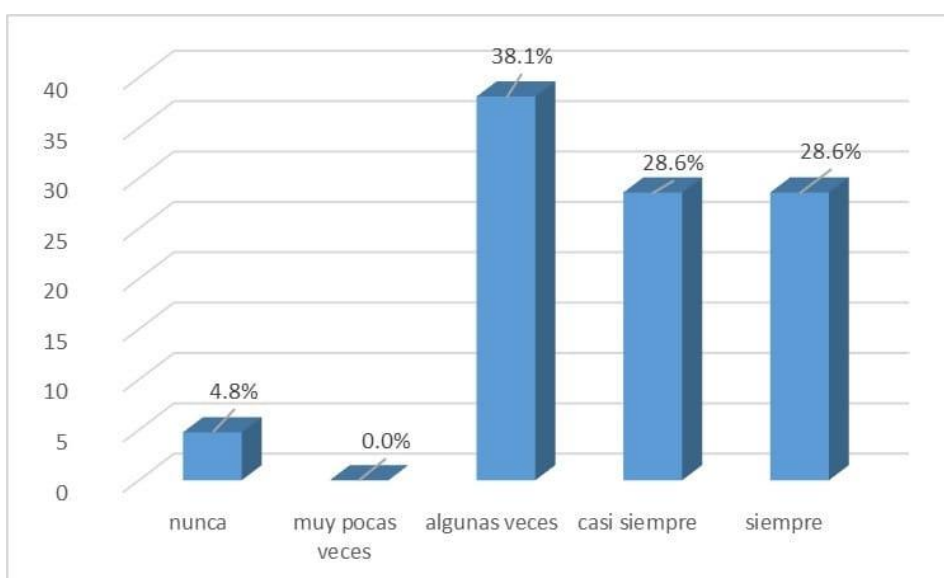
¿Analiza la tasa de interés antes de aceptar préstamos financieros?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Siempre	6	28.57
	Casi siempre	6	28.57
	Algunas veces	8	38.10
	Muy pocas veces	-	-
	Nunca	1	4.76
Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 12

¿Analiza la tasa de interés antes de aceptar préstamos financieros?



Nota. Tabla 14.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 38.10% mencionaron que algunas veces analizan la tasa de interés antes de aceptar un préstamo financiero, el 28.60% casi siempre, el 28.60% siempre y el 4.80% nunca. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes algunas veces analizan las tasas de interés para obtener un préstamo y algunos de ellos no, evidenciando el desinterés en obtener información para la gestión de los recursos financieros es por ello que los dueños presentan inconvenientes y pagan un mayor interés en el préstamo solicitado.

Tabla 15

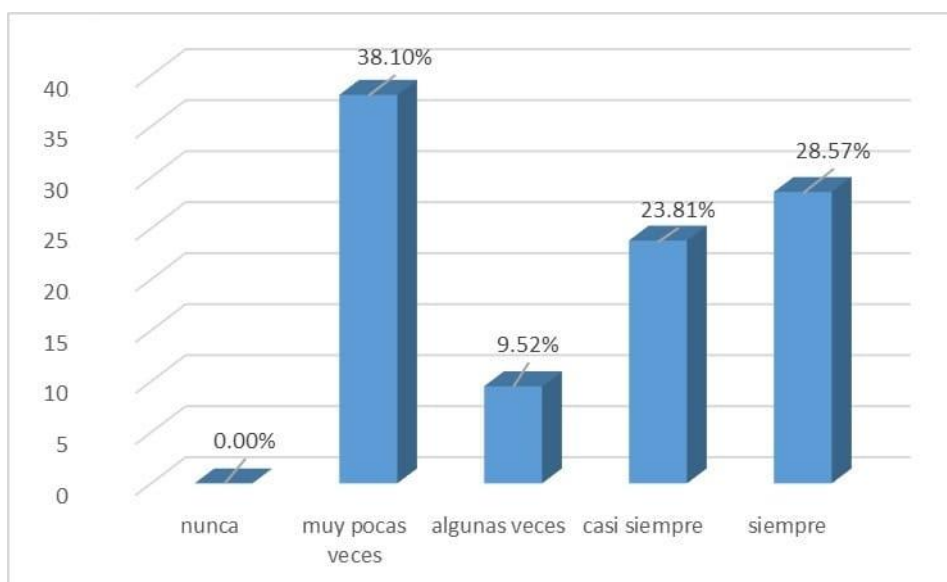
¿Evalúa los beneficios del capital propio?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	
Válido	Siempre	6	28.57	28.57
	Casi siempre	5	23.81	23.81
	Algunas veces	2	9.52	9.52
	Muy pocas veces	8	38.10	38.10
	Nunca	-	-	-
Total	21	100.00	100.00	

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 13

¿Evalúa los beneficios del capital propio?



Nota. Tabla 15.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 38.10% mencionaron que muy pocas veces evalúan los beneficios del capital propio, el 28.57% siempre, el 23.81% casi siempre y el 9.52% algunas veces. Se puede decir que los dueños de las Mypes muy pocas veces ven las ventajas de un capital propio para invertir en el negocio.

Tabla 16

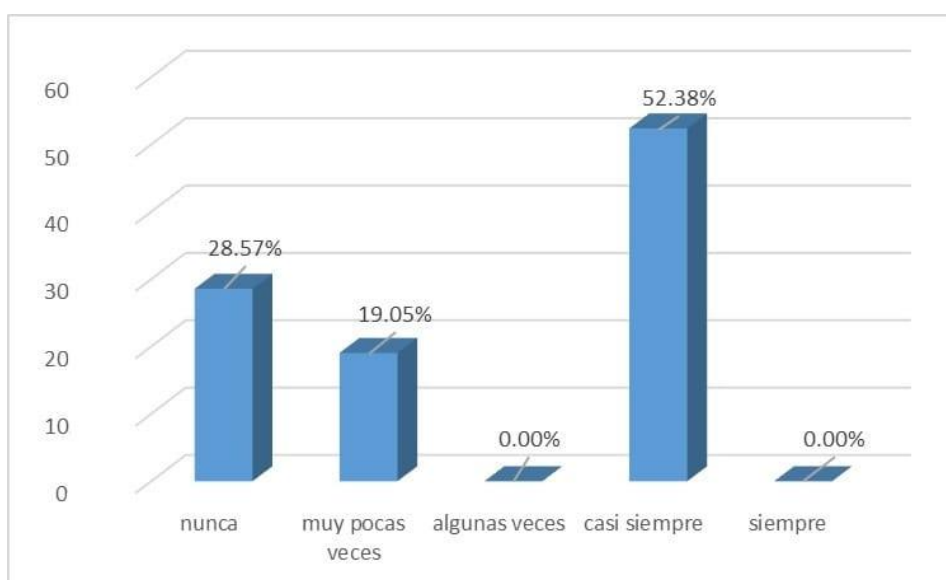
¿Realiza el control de existencias para evitar compras innecesarias?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Válido	Siempre	-	-	-
	Casi siempre	11	52.38	52.38
	Algunas veces	-	-	-
	Muy pocas veces	4	19.05	19.05
	Nunca	6	28.57	28.57
	Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 14

¿Realiza el control de existencias para evitar compras innecesarias?



Nota. Tabla 16.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 52.38% mencionaron que casi siempre realizan el control de existencias para evitar compras innecesarias, el 28.57% nunca y el 19.05% muy pocas veces. Se puede decir que una parte realiza casi siempre un inventariado para evitar compras innecesarias de un producto y la otra parte muy pocas veces realizan este control. Es por ello que se evidencia una mala gestión de los productos que tiene la Mype.

Tabla 17

¿Administra la operatividad de sus activos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Siempre	9	42.86	42.86
	Casi siempre	6	28.57	28.57
	Algunas veces	4	19.05	19.05
	Muy pocas veces	2	9.52	9.52
	Nunca	-	-	-
	Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 15

¿Administra la operatividad de sus activos?



Nota. Tabla 17.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 42.86% mencionaron que siempre administra la operatividad de sus activos, el 28.57% casi siempre, el 19.05% algunas veces y el 9.52% muy pocas veces. Se puede decir que una parte de los dueños de las Mypes administran el funcionamiento correcto de todos los activos que disponen, sin embargo, los dueños de algunas Mypes no son constantes con la revisión y la correcta administración de las mismas, evidenciado el desinterés y el poco conocimiento en la operatividad eficiente de sus activos.

Tabla 18

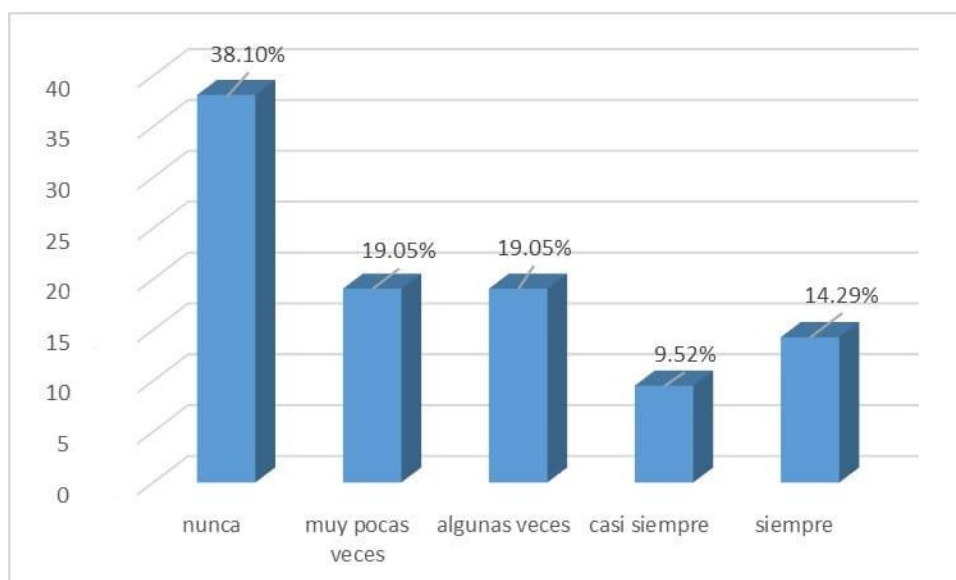
¿Realiza el control de ingresos y gastos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Válido	Siempre	3	14.29
	Casi siempre	2	9.52
	Algunas veces	4	19.05
	Muy pocas veces	4	19.05
	Nunca	8	38.10
Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 16

¿Realiza el control de ingresos y gastos?



Nota. Tabla 18.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 38.10% mencionaron que nunca realizan el control de ingresos y gastos, el 19.05% muy pocas veces, el 19.05% algunas veces, el 9.52% casi siempre y el 14.29% siempre. Se puede decir que los dueños de las Mypes nunca llevan un control de los ingresos y gastos diarios, semanales, mensuales y anuales, lo que evidencia el poco conocimiento contable que tiene los dueños y como consecuencia se origina pérdidas.

Respecto a la variable: Competitividad

Tabla 19

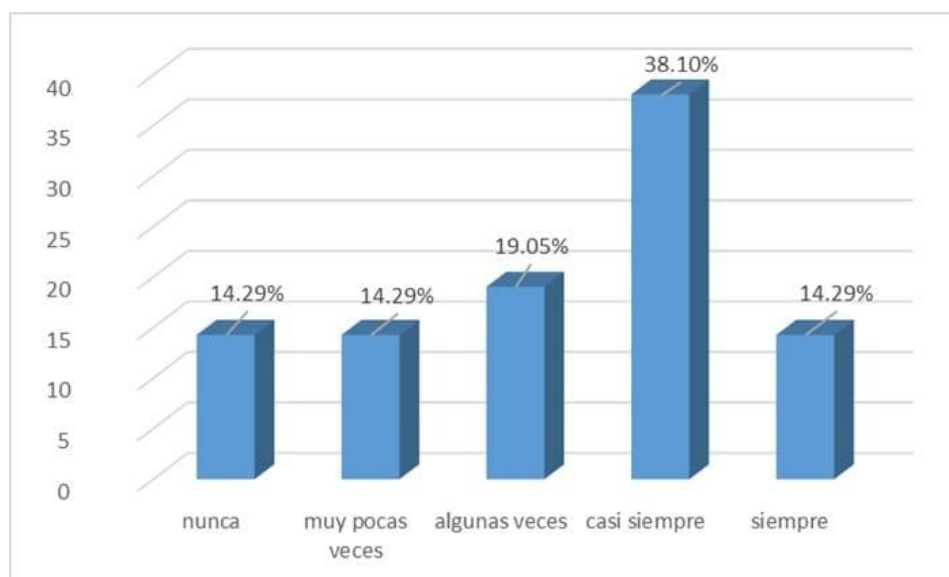
¿La empresa se preocupa por posicionarse en su ámbito geográfico?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	
Válido	Siempre	3	14.29	14.29
	Casi siempre	8	38.10	38.10
	Algunas veces	4	19.05	19.05
	Muy pocas veces	3	14.29	14.29
	Nunca	3	14.29	14.29
	Total	21	100.0	100.0

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 17

¿La empresa se preocupa por posicionarse en su ámbito geográfico?



Nota. Tabla 19.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 38.10% mencionaron que casi siempre se preocupan por el posicionamiento geográfico de la empresa, el 19.05% algunas veces, el 14.29% siempre, el 14.29% muy pocas veces, y el 14.29% nunca. Se puede decir que menos de la mitad de los dueños conocen la importancia de la ubicación geográfica de la Mype y la mayoría de los dueños no consideraron el posicionamiento al momento de su creación evidenciando el desconocimiento y falta de ayuda profesional para identificar la ubicación más competitiva frente a las demás.

Tabla 20

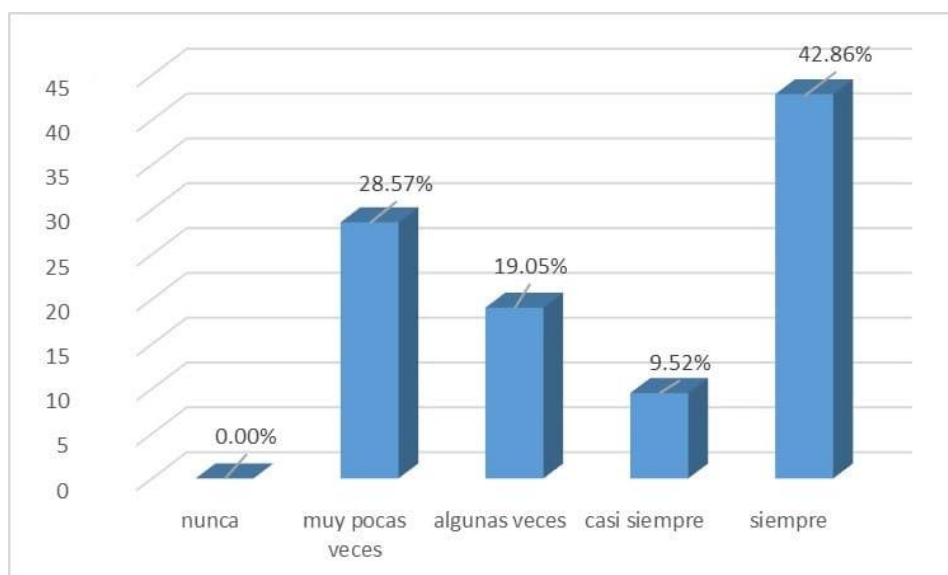
¿La empresa ofrece productos de calidad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Válido	Siempre	9	42.86	42.86
	Casi siempre	2	9.52	9.52
	Algunas veces	4	19.05	19.05
	Muy pocas veces	6	28.57	28.57
	Nunca	-	-	-
Total		21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 18

¿La empresa ofrece productos de calidad?



Nota. Tabla 20.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 42.86% mencionaron que siempre ofrecen productos de calidad, el 28.57% muy pocas veces, el 19.05% algunas veces y el 9.52% casi siempre. Se puede decir que casi la mayoría de los dueños de las Mypes encuestadas siempre ofrecen productos de calidad, sin embargo, algunos de ellos no son constantes, lo que evidencia el poco conocimiento de la importancia de ofertar productos de calidad y la satisfacción de sus consumidores por el que la competitividad en el mercado es deficiente.

Tabla 21

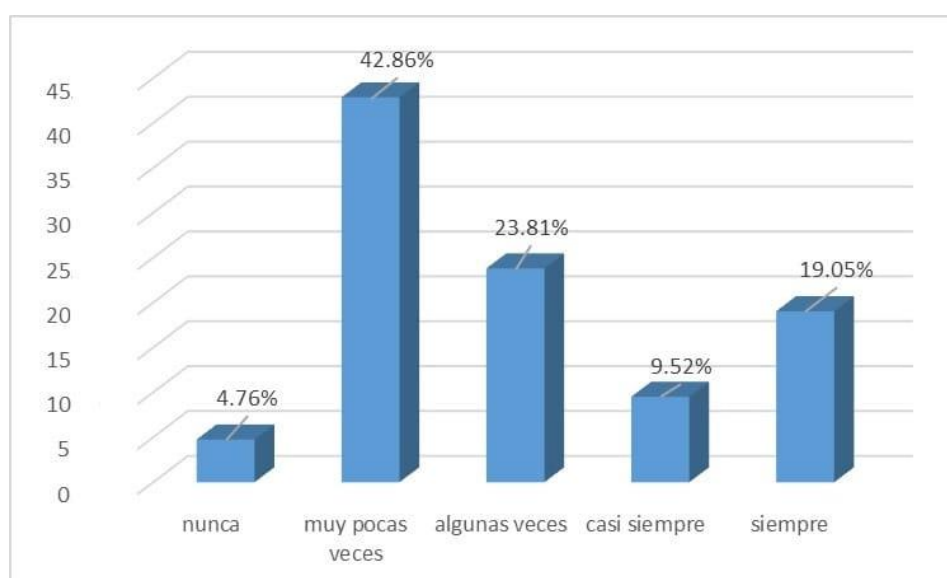
¿La empresa cuenta con ubicación estratégica?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Válido	Siempre	4	19.05
	Casi siempre	2	9.52
	Algunas veces	5	23.81
	Muy pocas veces	9	42.86
	Nunca	1	4.76
Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 19

¿La empresa cuenta con ubicación estratégica?



Nota. Tabla 21.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 42.86% mencionaron que muy pocas veces las Mypes están ubicados estratégicamente, el 23.81% algunas veces, el 19.05% siempre, el 9.52% casi siempre y el 4.76% nunca. Se puede decir que muy pocas veces las mypes están ubicados estratégicamente porque la mayoría de los dueños no aplican estrategias empresariales, por ejemplo el estudio de mercado que es importante para ubicar a la Mypes estratégicamente y tener mayor competitividad.

Tabla 22

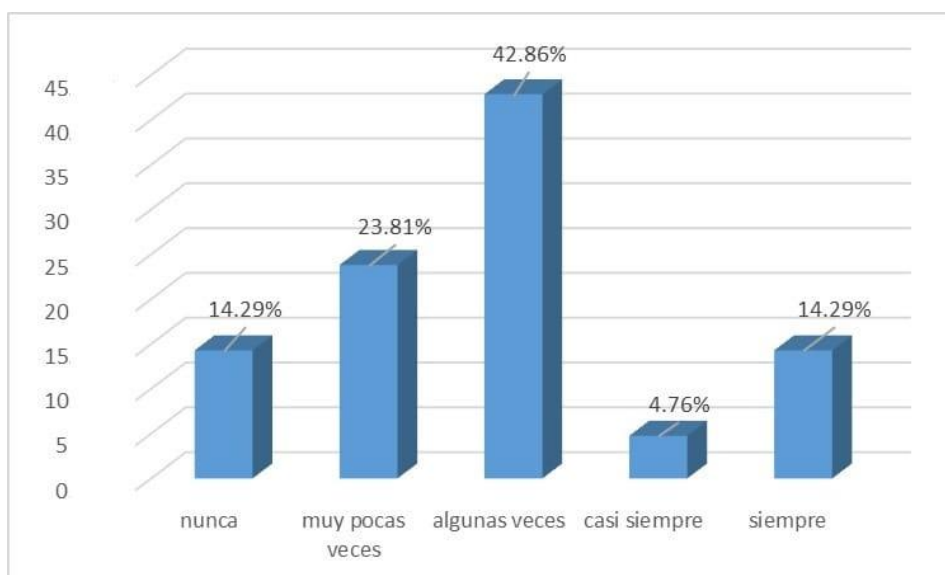
¿La empresa se relaciona con la competencia?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	
Válido	Siempre	3	14.29	14.29
	Casi siempre	1	4.76	4.76
	Algunas veces	9	42.86	42.86
	Muy pocas veces	5	23.81	23.81
	Nunca	3	14.29	14.29
	Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 20

¿La empresa se relaciona con la competencia?



Nota. Tabla 22.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 42.86% mencionaron que algunas veces la empresa se relaciona con la competencia, el 23.81% muy pocas veces, el 14.29% siempre, el 14.29% nunca y el 4.76% casi siempre. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes algunas veces se relacionan con la competencia para mejorar sus negocios, y muchos de ellos no consideran necesario relacionarse evidenciando el desinterés y el conformismo por el que la competencia es muy poco.

Tabla 23

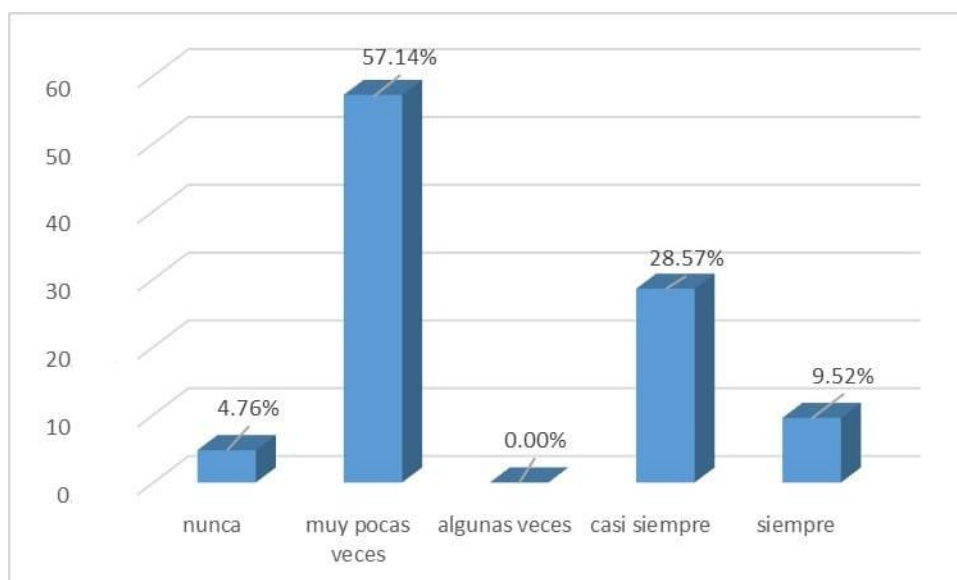
¿La empresa administra sus clientes frecuentes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	
Válido	Siempre	2	9.52	9.52
	Casi siempre	6	28.57	28.57
	Algunas veces	-	-	-
	Muy pocas veces	12	57.14	57.14
	Nunca	1	4.76	4.76
Total	21	100.00	100.00	

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 21

¿La empresa administra sus clientes frecuentes?



Nota. Tabla 23.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 57.14% mencionaron que muy pocas veces administran sus clientes frecuentes, el 28.57% casi siempre, el 9.52% siempre y el 4.76% nunca. Se puede decir que algunos de los dueños de las Mypes administran eficientemente los clientes frecuentes, sin embargo, la mayoría de las Mypes muy pocas veces administran y no son constantes, evidenciándose el poco conocimiento e interés en la fidelización del cliente e incrementar la popularidad en el mercado por lo que no tiene capacidad de competitividad desarrollada.

Tabla 24

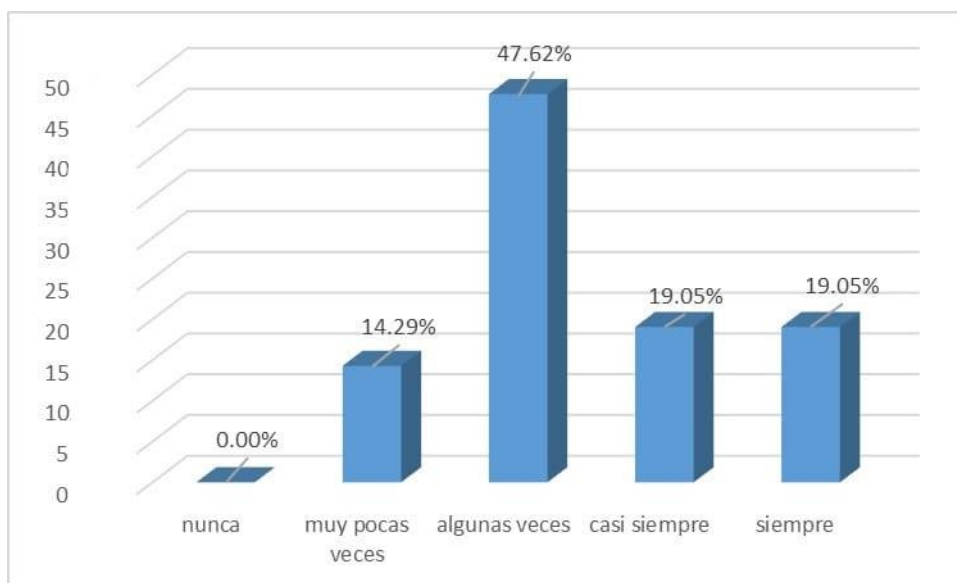
¿La empresa efectúa ofertas y promociones para fidelizar a sus clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	
Válido	Siempre	4	19.05	19.05
	Casi siempre	4	19.05	19.05
	Algunas veces	10	47.62	47.62
	Muy pocas veces	3	14.29	14.29
	Nunca	-	-	-
Total	21	100.00	100.00	

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 22

¿La empresa efectúa ofertas y promociones para fidelizar a sus clientes?



Nota. Tabla 24.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 47.62% mencionaron que algunas veces efectúan ofertas y promociones para fidelizar a sus clientes, el 19.05% casi siempre, el 19.05% siempre y el 14.29% muy pocas veces. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes algunas veces efectúan ofertas y promociones para fidelizar a sus clientes, por lo que se evidencia las pocas nociones básicas de fidelización que presentan los dueños, asimismo no realizan un estudio de las preferencias de productos de los clientes para lograr una competitividad eficiente.

Tabla 25

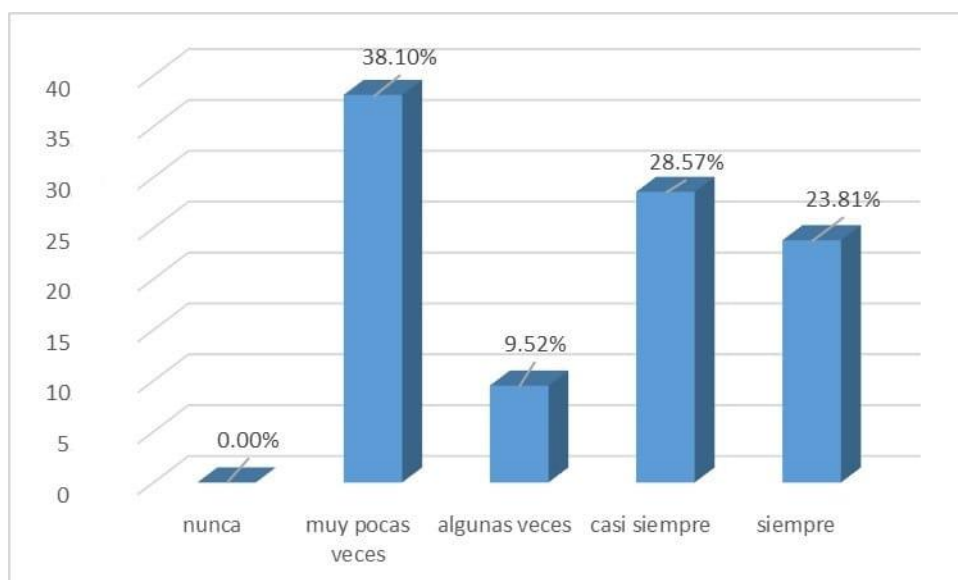
¿La empresa optimiza la atención para fidelizar a sus clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	
Válido	Siempre	5	23.81	23.81
	Casi siempre	6	28.57	28.57
	Algunas veces	2	9.52	9.52
	Muy pocas veces	8	38.10	38.10
	Nunca	-	-	-
Total	21	100.00	100.00	

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 23

¿La empresa optimiza la atención para fidelizar a sus clientes?



Nota. Tabla 25.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 38.10% mencionaron que muy pocas veces optimizan la atención para fidelizar a sus clientes, el 28.57% casi siempre, el 23.81% siempre y el 9.52% algunas veces. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes optimizan la atención para fidelizar a sus clientes sin embargo algunas Mypes carecen de las técnicas necesarias para facilitar el proceso e incrementar su confianza por lo que se evidencia las pocas nociones básicas de fidelización que presentan los dueños, para lograr una competitividad eficiente.

Tabla 26

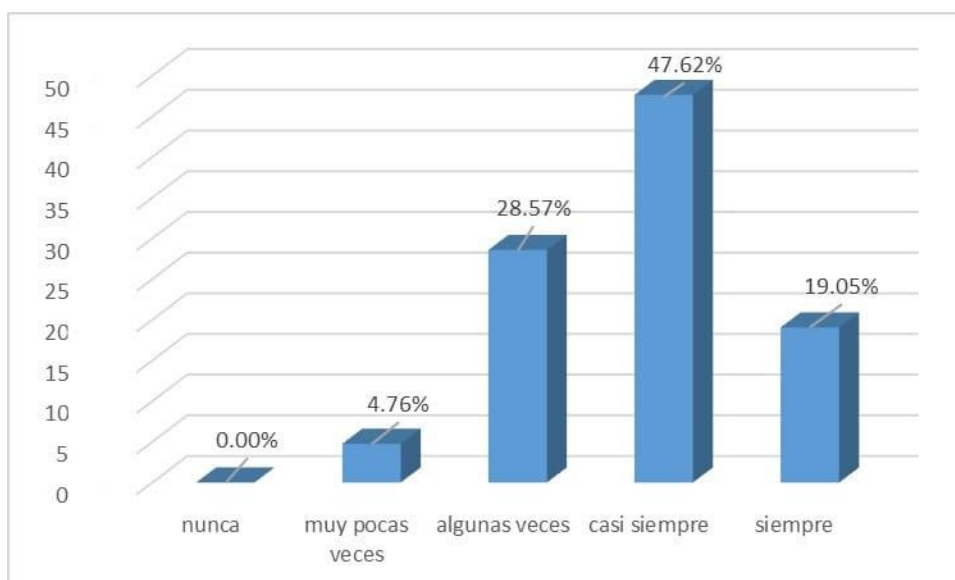
¿La empresa considera el valor de la marca para ser competitivos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	
Válido	Siempre	4	19.05	19.05
	Casi siempre	10	47.62	47.62
	Algunas veces	6	28.57	28.57
	Muy pocas veces	1	4.76	4.76
	Nunca	-	-	-
Total	21	100.00	100.00	

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 24

¿La empresa considera el valor de la marca para ser competitivos?



Nota. Tabla 26.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 47.62% mencionaron que casi siempre consideran el valor de la marca para ser competitivos, el 28.57% algunas veces, el 19.05% siempre y el 4.76% muy pocas veces. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes consideran el valor de la marca para ser competitivos y algunos de ellos no, por lo que se evidencia el desconocimiento de la venta de un producto que tenga mayor valor comercial y las preferencias de los clientes para mejorar la competitividad de las Mypes.

Tabla 27

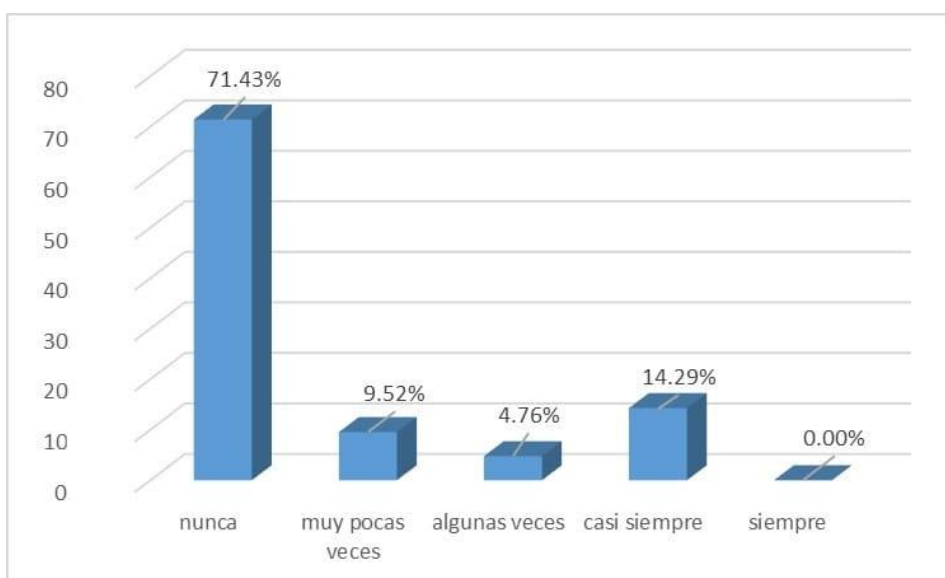
¿La empresa promociona sus productos en las redes sociales?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Válido	Siempre	-	-
	Casi siempre	3	14.29
	Algunas veces	1	4.76
	Muy pocas veces	2	9.52
	Nunca	15	71.43
	Total	21	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 25

¿La empresa promociona sus productos en las redes sociales?



Nota. Tabla 27.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 71.43% mencionaron que nunca promocionan sus productos en las redes sociales, el 14.29% casi siempre, el 9.52% muy pocas veces y el 4.76% algunas veces. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes nunca promocionan sus productos en las redes sociales, evidenciándose el poco conocimiento del beneficio de las redes sociales para la competitividad.

Tabla 28

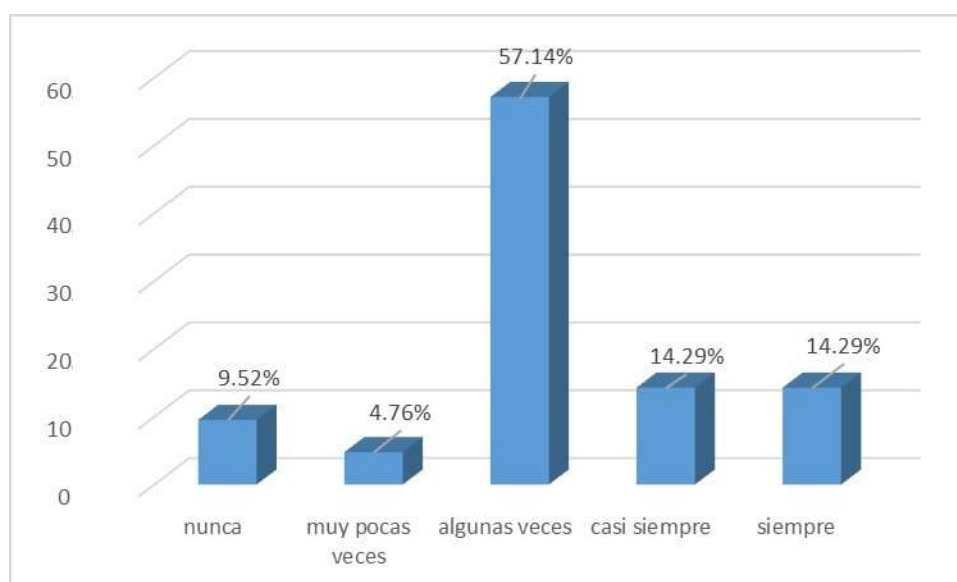
¿La empresa se diferencia de la competencia?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Válido	Siempre	3	14.29	14.29
	Casi siempre	3	14.29	14.29
	Algunas veces	12	57.14	57.14
	Muy pocas veces	1	4.76	4.76
	Nunca	2	9.52	9.52
	Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 26

¿La empresa se diferencia de la competencia?



Nota. Tabla 28.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 57.14% mencionaron que algunas veces se diferencian de la competencia, el 14.29% casi siempre, el 14.29% siempre, el 9.52% nunca y el 4.76% muy pocas veces. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes algunas veces se diferencian de la competencia mediante promociones realizadas, no obstante, el poco conocimiento de cómo diferenciarse de las demás Mypes es deficiente, afectando la competitividad del negocio.

Tabla 29

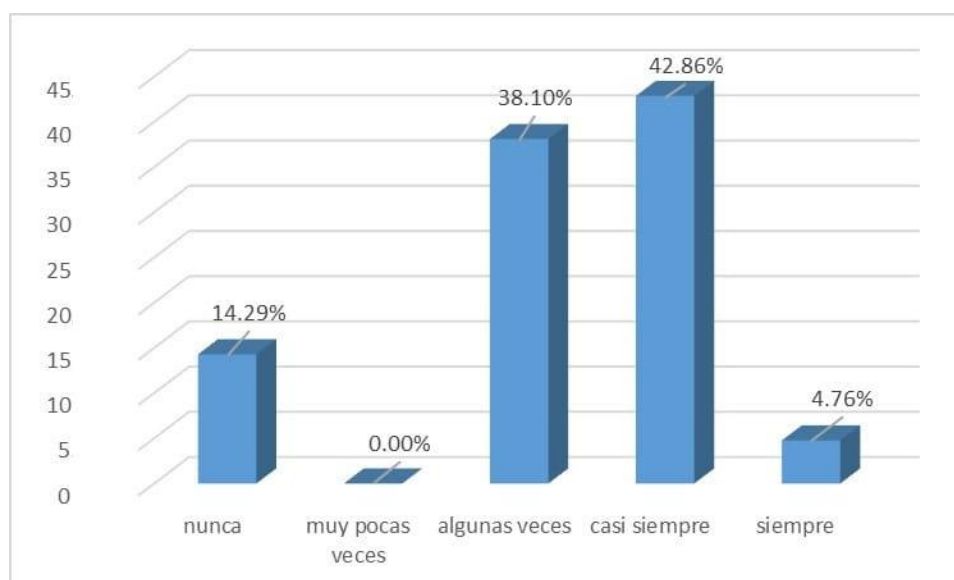
¿La empresa ofrece valor agregado en la venta de sus productos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Válido	Siempre	1	4.76
	Casi siempre	9	42.86
	Algunas veces	8	38.10
	Muy pocas veces	-	-
	Nunca	3	14.29
	Total	21	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 27

¿La empresa ofrece valor agregado en la venta de sus productos?



Nota. Tabla 29.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 42.86% mencionaron que casi siempre ofrecen valor agregado en la venta de sus productos, el 38.10% algunas veces, el 14.29% nunca y el 4.76% siempre. Se puede decir que casi la mayoría de los dueños de las Mypes casi siempre ofrecen valor agregado en la venta de sus productos, por lo que se evidencia que una gran mayoría de los dueños no conocen el término de valor agregado a los productos, afectando la competitividad de la empresa.

Tabla 30

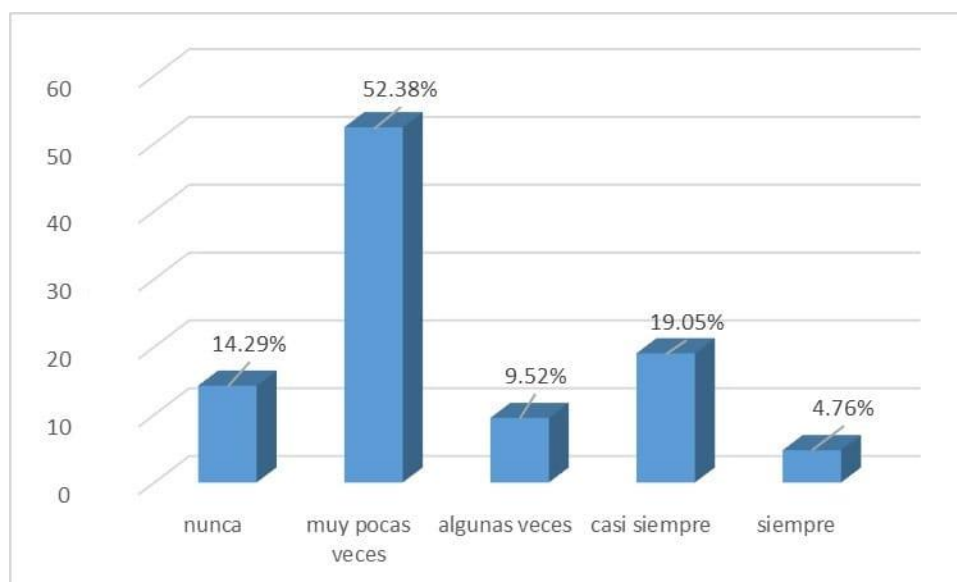
Decisiones financieras de las Mypes rubro bodegas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Válido	Siempre	1	4.76
	Casi siempre	4	19.05
	Algunas veces	2	9.52
	Muy pocas veces	11	52.38
	Nunca	3	14.29
Total	21	100.00	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 28

Decisiones financieras de las Mypes rubro bodegas



Nota. Tabla 30.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 52.38% mencionaron que muy pocas veces los dueños de las Mypes toman decisiones financieras, el 19.05% casi siempre, el 14.29% nunca, el 9.52% algunas veces y el 4.76% siempre. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes muy pocas veces toman decisiones financieras correctas para el beneficio de la Mype, es por ello que se evidencia un desconocimiento de las decisiones financieras por parte de los dueños.

Tabla 31

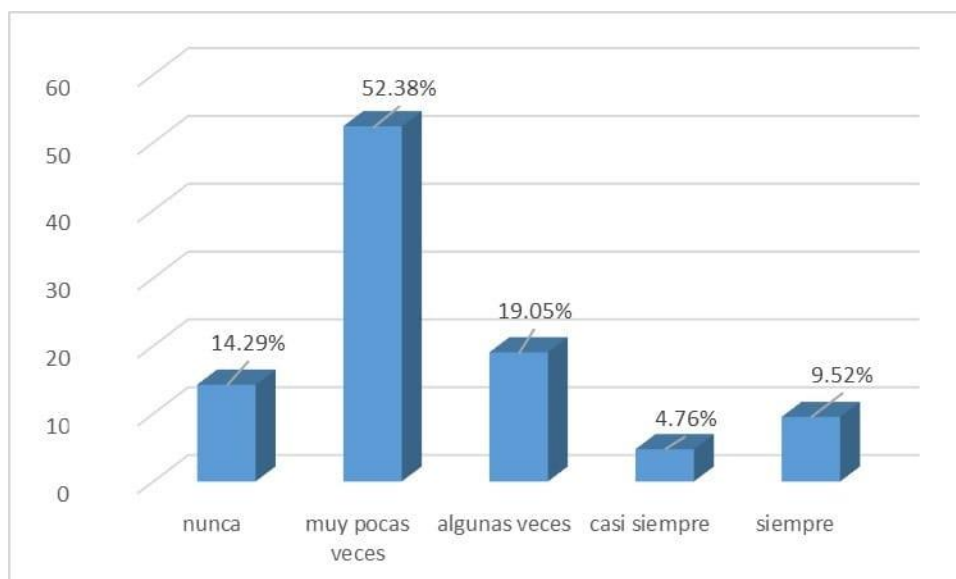
Competitividad de las Mypes rubro bodegas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Válido	Siempre	2	9.52
	Casi siempre	1	4.76
	Algunas veces	4	19.05
	Muy pocas veces	11	52.38
	Nunca	3	14.29
	Total	21	100.00

Nota. Encuesta realizada a los dueños de las Mypes, 2022.

Figura 29

Competitividad de las Mypes rubro bodegas



Nota. Tabla 31.

Interpretación y análisis

Del total de los dueños encuestados, el 52.38% mencionaron que muy pocas veces los dueños desarrollan una competitividad con las demás Mypes, el 19.05% algunas veces, el 14.29% nunca, el 9.52% siempre y el 4.76% siempre. Se puede decir que la mayoría de los dueños de las Mypes muy pocas veces desarrollan la competitividad con otras Mypes, por lo que se evidencia el desconocimiento de los dueños respecto a las actividades que hace una empresa para crear y posicionarse en la mente del consumidor con una imagen particular en relación con los productos o con su marca ante la competencia.

4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS Y PRUEBA DE HIPÓTESIS

Tabla 32

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
DECISIONES_FINANCIE RAS	,175	21	,092	,926	21	,116
COMPETITIVIDAD	,213	21	,014	,894	21	,027

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Prueba de normalidad.

Para establecer la prueba de normalidad se utilizó la prueba estadística Shapiro-Wilk, porque la muestra es menor a 50, después de procesar los datos se obtuvo un Sig=0.116 > 0.05; lo cual indica que la muestra proviene de una población con distribución normal, en ese sentido se utilizó la correlación de Pearson, porque es el indicado para probar hipótesis que provienen de una distribución normal.

Prueba de hipótesis

Hipótesis General:

Hi: Existe relación estadísticamente significativa entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Ho: No existe relación estadísticamente significativa entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Criterio: Si el valor de significancia bilateral (p) es menor a 0,05 se rechaza la hipótesis nula.

Determinación estadística de prueba: Se utilizó el estadístico adecuado para la prueba correlacional de Pearson.

El valor "r" de Pearson se determinó con el software SPSS 27, obteniéndose los siguientes resultados:

Tabla 33*Correlación de Pearson, hipótesis general*

		DECISIONES _FINANCIER AS	COMPETITIVI DAD
DECISIONES_FINANCIE RAS	Correlación de Pearson	1	,923**
	Sig. (bilateral)		<.001
	N	21	21
COMPETITIVIDAD	Correlación de Pearson	,923**	1
	Sig. (bilateral)	<.001	
	N	21	21

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Estadístico de correlación de Pearson.

Interpretación

El “p” valor resultó igual a 0,001; siendo menor que el nivel de significancia $\alpha = 0,05$, entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación, por lo tanto, se afirma que existe relación estadísticamente significativa entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022; asimismo se observa que el valor estadístico r de Pearson es igual a 0,923 lo cual indica que existe una correlación positiva perfecta con un nivel de confianza de 99%; es decir que a medida que se practica mejores y correctas decisiones financieras en las bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay el valor de la competitividad aumenta. En ese contexto se acepta la hipótesis de investigación.

Hipótesis Específicas:

Hipótesis específica 1:

Hi₁: Las decisiones de inversión se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Ho₁: Las decisiones de inversión no se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Criterio: Si el valor de significancia bilateral (p) es menor a 0,05 se rechaza la hipótesis nula.

Determinación estadística de prueba: Se utilizó el estadístico adecuado para la prueba correlacional de Pearson.

El valor “r” de Pearson se determinó con el software SPSS 27, obteniéndose los siguientes resultados:

Tabla 34

Correlación de Pearson, hipótesis específica 1

		Decisiones_d e_inversión	COMPETITIV DAD
Decisiones_de_inversión	Correlación de Pearson	1	,676**
	Sig. (bilateral)		<.001
	N	21	21
COMPETITIVIDAD	Correlación de Pearson	,676**	1
	Sig. (bilateral)	<.001	
	N	21	21

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Estadístico de correlación de Pearson.

Interpretación

El “p” valor resultó igual a 0,001; siendo menor que el nivel de significancia $\alpha = 0,05$, entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación, por lo tanto, se afirma que, las decisiones de inversión se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022; asimismo se

observa que el valor estadísticos r de Pearson es igual a 0,676 lo cual indica que existe una correlación positiva considerable con un nivel de confianza de 99%; es decir que a medida que se practica mejores y correctas decisiones de inversión en las bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay el valor de la competitividad aumenta. En ese contexto se acepta la hipótesis de investigación específica 1.

Hipótesis específica 2:

Hi₂: Las decisiones de financiamiento se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Ho₂: Las decisiones de financiamiento se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Criterio: Si el valor de significancia bilateral (p) es menor a 0,05 se rechaza la hipótesis nula.

Determinación estadística de prueba: Se utilizó el estadístico adecuado para la prueba correlacional de Pearson.

El valor “r” de Pearson se determinó con el software SPSS 27, obteniéndose los siguientes resultados:

Tabla 35

Correlación de Pearson, hipótesis específica 2

		Decisiones_d e_financiamiento	COMPETITIVIDAD
Decisiones_de_financiamiento	Correlación de Pearson	1	,888**
	Sig. (bilateral)		<.001
	N	21	21
COMPETITIVIDAD	Correlación de Pearson	,888**	1
	Sig. (bilateral)	<.001	
	N	21	21

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Estadístico de correlación de Pearson.

Interpretación

El “p” valor resultó igual a 0,001; siendo menor que el nivel de significancia $\alpha = 0,05$, entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación, por lo tanto, se afirma que, las decisiones de financiamiento se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022; asimismo se observa que el valor estadísticos r de Pearson es igual a 0,888 lo cual indica que existe una correlación positiva muy fuerte con un nivel de confianza de 99%; es decir que a medida que se practica mejores y correctas decisiones de financiamiento en las bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay el valor de la competitividad aumenta. En ese contexto se acepta la hipótesis de investigación específica 2.

Hipótesis específica 3:

Hi₃: Las decisiones de administración de bienes se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Ho₃: Las decisiones de administración de bienes no se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Criterio: Si el valor de significancia bilateral (p) es menor a 0,05 se rechaza la hipótesis nula.

Determinación estadística de prueba: Se utilizó el estadístico adecuado para la prueba correlacional de Pearson.

El valor “r” de Pearson se determinó con el software SPSS 27, obteniéndose los siguientes resultados:

Tabla 36*Correlación de Pearson, hipótesis específica 3*

Correlaciones

		Decisiones_d e_administra ción	COMPETITIVI DAD
Decisiones_de_administ ración	Correlación de Pearson	1	,757**
	Sig. (bilateral)		<.001
	N	21	21
COMPETITIVIDAD	Correlación de Pearson	,757**	1
	Sig. (bilateral)	<.001	
	N	21	21

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Estadístico de correlación de Pearson.

Interpretación

El “p” valor resultó igual a 0,001; siendo menor que el nivel de significancia $\alpha = 0,05$, entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación, por lo tanto, se afirma que, las decisiones de administración de bienes se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022; asimismo se observa que el valor estadísticos r de Pearson es igual a 0,757 lo cual indica que existe una correlación positiva muy fuerte con un nivel de confianza de 99%; es decir que a medida que se practica mejores y correctas decisiones de administración de bienes en las bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay el valor de la competitividad aumenta. En ese contexto se acepta la hipótesis de investigación específica 3.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. CONTRASTACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

La discusión de resultados se realizó mediante la información obtenida de los resultados expuestos. Así mismo se utilizó el alfa de Cronbach para determinar la fiabilidad del instrumento, que consta de 22 ítems, y arrojó resultados de 0,762 para la variable decisiones financieras y 0,702 para la variable competitividad, lo cual indicó que el instrumento fue fiable.

En relación a la hipótesis general: El 52.38% mencionaron que muy pocas veces los dueños de las Mypes toman decisiones financieras. El 52.38% mencionaron que muy pocas veces los dueños desarrollan una competitividad con las demás Mypes. La mayoría de los dueños de las Mypes muy pocas veces toman decisiones financieras correctas para el beneficio de la Mype, es por ello que se evidencia un desconocimiento de las decisiones financieras por parte de los dueños. Así mismo muy pocas veces los dueños desarrollan la competitividad con otras Mypes, por lo que se evidencia el desconocimiento en la competitividad de las empresas. Este resultado contrasta con lo obtenido por Montejo (2018) quien menciona que el 59% de los propietarios de empresas considera que la competencia es importante para el desarrollo empresarial y el 83% de los dueños considera que las decisiones financieras adecuadas mejoran la rentabilidad de la empresa. Por ello se obtuvo un valor p de 0.001 y un valor correlacional de 0.923, esto indica que las variables en estudio fueron estadísticamente significativas con una correlación positiva perfecta. Este resultado se asemeja con lo obtenido por Gallardo y Sanchez (2018) en su investigación “Calidad de la información financiera y la toma de decisiones de las MYPES del distrito de Yanacancha periodo 2018” donde concluyó que existe una fuerte correlación entre la calidad de los datos financieros y la toma de decisiones acertadas. Este resultado se respalda en la definición de Van y Wachowicz (2010), quien menciona que la administración financiera se ocupa de la adquisición, el

financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes. Así mismo las normas contables deben aplicarse para establecer las políticas contables de la empresa, que sólo se darán a conocer en los informes contables (estados financieros) si los preparan personas con una formación contable y financiera adecuada; los resultados de esta integración se reflejarán en una buena toma de decisiones, que determinará el fracaso o el éxito de las Mype. **por ello se evidencia que ambos trabajos coinciden en la correlación positiva, con respecto a la hipótesis alternativa de la investigación.**

En relación a la hipótesis específica 1: Respecto a decisiones de inversión; el 47.62% de los dueños de las Mypes mencionaron que casi siempre planifica la distribución de la inversión; el 47.62% algunas veces destinan el 100% de la inversión para capital de trabajo; el 38.10% algunas veces y muy pocas veces establecen plazo para recuperar la inversión; el 38.10% casi siempre emplean responsabilidades para recuperar la inversión. Por lo que demuestra que los dueños de las Mypes conocen las formas de distribuir su inversión, pero la práctica de ello no es constante, por lo que no realizan una planificación adecuada en la distribución de la inversión. El dinero obtenido por los dueños de las Mypes no es destinado al 100% en el capital de trabajo, por lo que se observa una mejora del negocio muy pequeña. Además presentan dificultades en establecer plazos para recuperar la inversión y toman muy poco interés en recuperar la inversión, por lo que se evidencia el poco conocimiento en la inversión. Estos resultados se asemejan a Espinoza (2018), menciona que el 49% de los encuestados mencionó tener una planificación previa en la distribución de su dinero; el 50% cree que es necesario invertir para que su empresa se desarrolle; el 45% establecen plazos en la recuperación de la financiación. Así mismo se obtuvo un valor p de 0.001 y un valor correlacional de 0.676, esto indica que existe una correlación positiva estadísticamente significativa y considerable entre las variables de decisiones de inversión y competitividad. Este resultado se respalda en la definición de Bravo et al. (2007), quien refiere sobre las

decisiones de inversión como el procedimiento necesario para que la empresa funcione. Las fábricas, el equipamiento y los medios de transporte utilizados para hacer llegar el producto acabado a los minoristas son sólo algunos de los muchos factores que deben tenerse en cuenta a la hora de tomar decisiones empresariales. Así mismo este resultado se asemeja con lo obtenido por Montejo (2018) en su investigación “Caracterización de la competitividad y financiamiento de las Mypes rubro abarrotos, mercado zonal de Santa Rosa, distrito Veintiséis de Octubre – Piura, año 2018” donde concluyó que se obtuvo una correlación entre las decisiones de inversión y competitividad de la empresa. Las decisiones de inversión juegan un papel fundamental en el progreso y el posicionamiento de una empresa. **Por ello se evidencia que ambos trabajos coinciden en la correlación positiva, con respecto a la hipótesis alterna 1 de la investigación.**

En relación a la hipótesis específica 2: Respecto a decisiones de financiamiento; el 42.86% de los dueños de las Mypes mencionaron que nunca analizan su endeudamiento financiero; el 42.86% algunas veces evalúan su situación económica antes de solicitar un préstamo financiero; el 38.10% algunas veces analizan la tasa de interés antes de aceptar un préstamo financiero; el 38.10% mencionaron que muy pocas veces evalúan los beneficios del capital propio. Es por ello que los dueños de las Mypes tienen problemas para analizar el endeudamiento financiero obtenido mediante un préstamo, por lo que se evidencia el poco conocimiento que los dueños tienen en analizar el préstamo solicitado. Los dueños algunas veces evalúan su situación económica antes de sacar un préstamo financiero, lo que conlleva a un gran problema en cuanto al manejo del dinero y los pagos de esta. Los dueños algunas veces analizan las tasas de interés para obtener un préstamo, es por ello que se evidencia que muchos dueños pagan un mayor interés a lo establecido en el préstamo solicitado. Así mismo los dueños de las Mypes muy pocas veces ven las ventajas de un capital propio para invertir en el negocio. Estos resultados se asemejan a Ramírez y Ampudia (2018) el 50% no realiza una evaluación al endeudamiento adquirido por el préstamo; el 51% si realiza una autoevaluación financiera; el 51% de los encuestados menciona que evalúan las tasas de interés antes de un préstamos. Así mismo

se obtuvo un valor correlacional de 0.888, esto indica que existe una correlación positiva muy fuerte y estadísticamente significativa. Este resultado se respalda en la definición de Bravo et al. (2007) quien afirma que, las decisiones de financiamiento consisten en analizar cuál es el medio adecuado para adquirir los recursos necesarios para invertir en el negocio. Así mismo este resultado se asemeja con lo obtenido por Huaranga (2018) en su investigación “El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de abarrotes del mercado de Paucarbamba del distrito de Amarilis, Huánuco – 2018” donde concluyó la gran mayoría utiliza el sistema financiero para gestionar sus recursos financieros y solicita préstamos comerciales. De hecho, si los recursos financieros son el mayor desafío para las Mypes, la mayoría de ellas recurre al sistema financiero para obtener capital a través del crédito comercial, lo que les permite seguir operando en el mercado y obtener beneficios económicos. Esto demuestra que las decisiones de financiamiento se relacionan positivamente con la rentabilidad del negocio, lo que repercute en el posicionamiento de las Mypes. **Por ello se evidencia que ambos trabajos coinciden en la correlación positiva, con respecto a la hipótesis alterna 2 de la investigación.**

En relación a la hipótesis específica 3: Respecto a Decisiones de administración de bienes; el 52.38% de los dueños mencionaron que casi siempre realizan el control de existencias para evitar compras innecesarias; el 42.86% siempre administra la operatividad de sus activos; el 38.10% nunca realizan el control de ingresos y gastos. Es por ello que se evidencia una mala gestión de los productos que tiene la Mype. Los dueños administran ineficientemente el funcionamiento de todos los activos que disponen. Así mismo los dueños nunca llevan un control de los ingresos y gastos diarios, semanales, mensuales y anuales, lo que evidencia el poco conocimiento contable que tiene los dueños y como consecuencia se origina perdidas. Este resultado se asemeja con lo obtenido en Montejo (2018) donde menciona que el 70% de los propietarios si realizan un inventariado de los productos; el 53% de si administran los activos de la empresa; el 60% de los empresarios no realizan el control de las ganancias y capital invertido. Así mismo se obtuvo

un valor correlacional de 0.757, esto indica que existe una correlación positiva muy fuerte y estadísticamente significativa. Este resultado se respalda en la definición de Van y Wachowicz (2010) que menciona que, las decisiones de administración de bienes consisten en gestionar los bienes de la empresa. El director financiero tiene responsabilidades sobre las tareas operativas relacionadas con los activos actuales de la empresa. Debido a su cargo, debe centrarse más en los activos corrientes que los activos fijos. Así mismo este resultado se asemeja con lo obtenido por Apac (2018) en su investigación “Gestión empresarial y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de Huánuco, 2018” donde concluyó que existe una correlación entre el uso de métodos administrativos y la gestión de las Pymes en la ciudad de Huánuco, y que las organizaciones que emplean técnicas administrativas tienen una gestión superior a las que no lo hacen. **Por ello se evidencia que ambos trabajos coinciden en la correlación positiva, con respecto a la hipótesis alterna 3 de la investigación.**

CONCLUSIONES

- 1. De acuerdo al objetivo general:** según tabla 30, Se concluye que un 52.38% de los dueños de las Mypes muy pocas veces toman decisiones financieras correctas para el beneficio de la Mype y muy pocas veces desarrollan la competitividad con otras Mypes. Por lo que se determinó que las decisiones financieras cumplen un rol fundamental en la competitividad de las Mypes; con una correlación estadísticamente significativa entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco; así mismo se obtuvo un valor de correlación de 0.923, el cual manifiesta una correlación positiva perfecta.
- 2. De acuerdo al objetivo específico 1:** Dado los resultados presentados en la investigación se concluye que las decisiones de inversión cumplen un rol fundamental en la competitividad de las Mypes; por lo que se identificó una correlación estadísticamente significativa entre las decisiones de inversión y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco; así mismo se obtuvo un valor de correlación de 0.676; el cual manifiesta una correlación positiva considerable. Resultado que se corrobora en la tabla 8, donde el 47.62% casi siempre planifica la distribución de su inversión, el 33.33% algunas veces, el 14.29% siempre saben cómo distribuir el dinero en el negocio para obtener una rentabilidad eficiente y por ende ser competitivo con las otras empresas y solo el 4.76% nunca realiza una planificación de inversión. Por lo que existe deficiencias en la mayoría de las Mypes del rubro bodegas ya que evidencian poco crecimiento empresarial durante su existencia.
- 3. De acuerdo al objetivo específico 2:** Dado los resultados presentados en la investigación se concluye que las decisiones de financiamiento cumplen un rol fundamental en la competitividad de las Mypes; por lo que se analizó que existe una correlación estadísticamente significativa entre las decisiones de financiamiento y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco; así

mismo se obtuvo un valor de correlación de 0.888, el cual manifiesta una correlación positiva muy fuerte. Resultado que se corrobora en la tabla 13, donde el 42.86% mencionaron que algunas veces evalúan su situación económica antes de solicitar un préstamo financiero, el 33.33% siempre, el 14.29% muy pocas veces y el 9.52% casi siempre, evidenciándose que los dueños algunas veces lo utilizan antes de sacar un préstamo financiero, lo que conlleva a un gran problema en cuanto al manejo del dinero y los pagos de esta.

- 4. De acuerdo al objetivo específico 3:** Dado los resultados presentados en la investigación se concluye que las decisiones de administración cumplen un rol fundamental en la competitividad de las Mypes; por lo que se interpretó que existe una correlación estadísticamente significativa entre las decisiones de administración de bienes y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco; así mismo se obtuvo un valor de correlación de 0.757; el cual manifiesta una correlación positiva muy fuerte. Resultado que se corrobora en la tabla 29, donde el 42.86% mencionaron que casi siempre ofrecen valor agregado en la venta de sus productos, el 38.10% algunas veces, el 14.29% nunca y el 4.77% siempre. Evidenciándose que la mayoría de los dueños de las Mypes casi siempre ofrece valor agregado en la venta de sus productos.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a dueños de las Mypes de rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay en dedicar tiempo e incorporar conocimientos sobre la importancia de la toma de Decisiones Financieras oportunas y correctas, así como también formar una asociación y solicitar a la Cámara de Comercio para capacitarse en todo lo relacionado a las finanzas, competitividad empresarial y los beneficios que ocasionaría administrar las bodegas con conocimientos administrativos.
2. Se recomienda a los dueños de las Mypes rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay incorporar conocimientos y realizar una planificación previa a las decisiones de inversión con los recursos disponibles de la empresa o los préstamos, así como también identificar y evaluar los medios eficientes para alcanzar metas empleando responsabilidad para la recuperación de la inversión en un corto, mediano o largo plazo para así mejorar la competitividad.
3. Se recomienda a dueños de las Mypes rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay a realizar evaluaciones a la situación económica de la Mype previas a las decisiones de financiamiento, así como también reunir información respecto a plazos y tasas de interés en beneficio de la Mype.
4. Se recomienda a dueños de las Mypes rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay poner mayor interés respecto a las Decisiones de administración de bienes, llevar un control adecuado de las existencias y la operatividad de los activos, así como también implementar estrategias de fidelización para mejorar la competitividad de la Mype.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albornoz, M. (2019). *Marketing y el desarrollo empresarial en las bodegas del distrito de Amarilis - Huánuco – 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio institucional ULADECH.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/19165>
- Apac, J. (2018). *Gestión empresarial y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de Huánuco, 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio institucional ULADECH.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2369>
- Arguedas, R. (2011). *Fundamentos de inversión*. Editorial UNED.
- Arguedas, R. (2012). *Fundamentos de inversión y de financiación*. Editorial UNED.
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación*. Episteme.
https://www.researchgate.net/publication/301894369_el_proyecto_de_investigacion_6a_edicion
- Arroyo, J., y Rio, B. (2017). *Decisiones financieras y la rentabilidad en las empresas de servicios de transporte de carga de Lima Metropolitana, año 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad San Martín de Porres] Repositorio institucional USMP.
https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/4710/arroyo_del%20rio.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Banco Central de Reserva del Perú [BCRP]. (s.f.). *Glosario de términos económicos*. Bcrp.gob.pe:
<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>
- Baz, V., y Rubio, L. (2004). *El poder de la competitividad*. Editorial FCE. Fondo de Cultura Económica.

- Becerra, M. (2018). *Dimensiones de la competitividad: factores internos y externos a las empresas*. Ediciones Plaza y Valdés, S.A. de C.V.
- Bravo, M., Lambretón, V., & Márquez, H. (2007). *Introducción a las Finanzas*. Editorial Pearson Educación de México, S.A.
- Cabral, B. (2019). *Recursos y medios digitales de información*. Ediciones UNAM.
- Calle, P., Guaca, V., y Uribe, L. (2019). Problemática de la toma de decisiones financieras en las empresas familiares. *usantotomas*, 1(34), 23-45.
<https://revistas.usantotomas.edu.co/index.php/activos/article/view/5317/pdf>
- Cerón, A. (2018). *Mi bodeguita*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas] Repositorio institucional UPC.
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/624806/CondoriC_A.pdf
- Contreras, E. (2013). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. *Pensamiento y Gestión*.
- Corona, L. (2021). *Emprendimientos, financiamiento y legislación*. Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- ENAHO. (2020). *La población ocupada del país alcanzó 10 millones 272 mil 400 personas en el II trimestre del 2020*. Gob.pe:
<https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/la-poblacion-ocupada-del-pais-alcanzo-10-millones-272-mil-400-personas-en-el-ii-trimestre-del-2020-12346/>
- Espinoza, A. (2018). *Características del financiamiento y competitividad de las Mype del sector comercio rubro abarrotes del mercado de Talara Alta de la provincia de Talara, año 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio institucional ULADECH.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5043>

- Fernández, J. (2020). *Administración financiera*. Ediciones de la USTA.
- Flórez, J. (2010). *Proyectos de inversión para las PYME*. Eco Ediciones.
- Forcadi, S. (2020). *Dinero: qué es, cómo se hace, quién lo obtiene y por qué importante*. Editorial Trillas.
- Gallardo, D., y Sanchez, H. (2018). *Calidad de la información financiera y la toma de decisiones de las MYPES del distrito de Yanacancha periodo 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión] Repositorio institucional UNDAC.
http://repositorio.undac.edu.pe/bitstream/undac/1024/1/T026_76818911_T.pdf
- Hernández, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill / Interamericana Editores.
- Huaranga, Y. (2018). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de abarrotos del mercado de Paucarbamba del Distrito de Amarilis*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles Chimbote] Repositorio institucional ULADECH. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/13599>
- INEI. (2017). *Desarrollo económico local*. Gob.pe:
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1474/08.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (s.f.). *¿Qué es INEI?*
<https://m.inei.gob.pe/nosotros/>
- Janampa, G. (2017). Las normas internacionales de información financiera y la toma de decisiones financieras en las empresas.
QUIPUKAMAYOC, XII(23), 73-79.
<https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/14282/12528>
- Lavalle, A. (2017). *Análisis financiero*. Editorial Digital UNID.

- Madroño, M. (2016). *Administración financiera del circulante*. Editorial Mexicana de Contadores Públicos.
- Martínez, A., Villavicencio, D., & López, P. (2011). *Estrategias para la competitividad: empresas, sectores y regiones*. Editorial Plaza y Valdés, S.A. de C.V.
- Mendoza, J. M. (2010). *La capacidad competitiva*. Editorial ASD 2000.
- Montejo, R. (2018). *Caracterización de la competitividad y financiamiento de las mypes rubro abarrotés, mercado zonal de Santa Rosa, distrito Veintiséis de Octubre – Piura, año 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles Chimbote] Repositorio institucional ULADECH. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/19239>
- Niño, V. (2011). *Metodología de la investigación*. Ediciones de la U.
- Peñaherrera, K., & Riccio, K. (2019). *E-commerce como factor de competitividad en las empresas textiles de la ciudad de Guayaquil*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil] Repositorio institucional UCS. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/13314>
- Ramírez, N., Yadira, F., & Mungaray, A. (2019). *Financiamiento y capacitación en la empresas*. Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Ramírez, R., y Ampudia, D. (2018). *Factores de Competitividad Empresarial en el Sector Comercial*. [Tesis de pregrado, Universidad de la Costa] Repositorio institucional UC. <https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/2249/Post%20print%20Factores%20de%20Competitividad%20Empresarial%20en%20el%20Sector%20Comercial.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodas, V. (2017). *Decisiones financieras y desarrollo empresarial en las Mypes del sector textil de comercio al por Mayor en el emporio de Gamarra, año 2015-2017*. [Tesis de posgrado, Universidad de San Martín de Porres] Repositorio USMP. <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.122727/881>

- Santos, F. (2014). *Finanzas II*. Editorial Imprenta Unión.
- Stanton, W., Etzel, M., y Walker, B. (2002). *Fundamentos de marketing* (13° ed.). McGraw-Hill.
- Superintendencia del Mercado de Valores [SMV]. (1999). *Reglamento de información financiera y manual para la preparación de información financiera*. Smv.gob.pe:
https://www.smv.gob.pe/Frm_SIL_Detalle.aspx?CNORMA=RC_0103199900000&CTEXTO=
- UNESCO. (s.f.). *¿Qué es asistencia técnica?*
<https://es.unesco.org/creativity/node/1035>
- Van, J., y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. Editorial Pearson Educación de México, S.A.
- Vásquez Rodríguez, M. J., y Salinas Castro, A. M. (2018). *Evaluación Financiera de Liquidez: Caso Bodegas y Logística S.A., Año 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil] Repositorio institucional UG. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/3713455>
- Zans, W. (2018). *Estados Financieros* (2° ed.). Ediciones UNEMED.

COMO CITAR ESTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Marcellini Peña, N. (2023). *Decisiones financieras y su relación con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del Asentamiento Humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022* [Tesis de pregrado, Universidad de Huánuco]. Repositorio Institucional UDH. <http://...>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

DECISIONES FINANCIERAS Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD EN LAS MYPES DEL RUBRO BODEGAS DEL ASENTAMIENTO HUMANO DE JACTAY, HUÁNUCO-2022.

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES - OPERACIONALIZACIÓN	DISEÑO METODOLÓGICO	
				METODOLOGÍA	Técnic instrum recole d
la relación entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.	Determinar la relación entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.	Hi: Existe relación estadísticamente significativa entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022. Ho: No existe relación estadísticamente significativa entre las decisiones financieras y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.	VARIABLE 1 "Decisiones financieras" X1. "Decisiones de inversión". X2. "Decisiones de financiamiento". X3. "Decisiones de administración de bienes".	Tipo: Aplicada Enfoque: Cuantitativo Alcance o nivel: Descriptivo correlacional Diseño: No experimental – correlacional y transversal	Técnica Encuesta Instrumento Cuestionario Población Mypes bodegas asentamiento humano Jactay Muestra del rubro del asentamiento humano Jactay. Muestra probabilística censal
¿De qué manera las decisiones de inversión se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022? ¿Cómo se relacionan las decisiones de financiamiento con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022? ¿Cuál es la relación entre las decisiones de administración de bienes y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022?	a) Identificar la relación entre las decisiones de inversión y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022. b) Analizar la relación entre las decisiones de financiamiento y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022. c) Interpretar la relación entre las decisiones de administración de bienes y la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.	Hi1: Las decisiones de inversión se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022. Ho1: Las decisiones de inversión no se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022. Hi2: Las decisiones de financiamiento se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022. Ho2: Las decisiones de financiamiento no se relacionan con	VARIABLE 2 "Competitividad" Y1. "Imagen empresarial" Y2. "Público objetivo" Y3. "Imagen del producto"		

		<p>la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.</p> <p>Hi3: Las decisiones de administración de bienes se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.</p> <p>Ho3: Las decisiones de administración de bienes no se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.</p>			
--	--	--	--	--	--

Anexo 2: Instrumentos para recolección de datos



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

Cuestionario N° 01

Título de la investigación: Decisiones financieras y su relación con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Objetivo: Determinar de qué manera las decisiones financieras se relacionan con la competitividad en las Mypes del rubro bodegas del asentamiento humano Héroes de Jactay, Huánuco-2022.

Responsable: Marcellini Peña, Nelibeth

Instrucciones: Lea detenidamente y con atención las preguntas que a continuación se le presenta, tómese el tiempo que considere necesario y luego marque con un aspa (X) la respuesta.

I. Datos generales

1. Rango de edad:

- a) 18-25 años
- b) 26-50 años
- c) 51 a más años

2. Sexo:

- a) Femenino
- b) Masculino

3. Estado civil:

- a) Soltero
- b) Casado
- c) Viudo
- d) Divorciado

4. Nivel de estudio

- a) Primaria
- b) Secundaria
- c) Técnico incompleto
- d) Técnico completo
- e) Universitario incompleto
- f) Universitario completo

5. Tiempo que desempeña en el negocio

- a) 0–3 años
- b) 4-6 años
- c) 7 a más años

Nunca (1)	Muy pocas veces (2)	Algunas Veces (3)	Casi Siempre (4)	Siempre (5)	
N°	Ítems				Alternativa
Variable 1: Decisiones financieras					
Dimensión 1: Decisiones de inversión					
1	¿Usted planifica la distribución de su inversión?				1 2 3 4 5
2	¿Usted destina el 100% de la inversión para capital de trabajo?				1 2 3 4 5
3	¿Usted establece plazos para recuperar su inversión?				1 2 3 4 5
4	¿Emplea responsabilidad para recuperar la inversión?				1 2 3 4 5
Dimensión 2: Decisiones de financiamiento					
5	¿Usted analiza su endeudamiento financiero?				1 2 3 4 5
6	¿Evalúa su situación económica antes de solicitar préstamos financieros?				1 2 3 4 5
7	¿Analiza la tasa de interés antes de aceptar prestamos financieros?				1 2 3 4 5
8	¿Evalúa los beneficios del capital propio?				1 2 3 4 5
Dimensión 3: Decisiones de administración de bienes					
9	¿Realiza el control de existencias para evitar compras innecesarias?				1 2 3 4 5
10	¿Administra la operatividad de sus activos?				1 2 3 4 5
11	¿Realiza el control de ingresos y gastos?				1 2 3 4 5
Variable 2: Competitividad					
Dimensión 1: Imagen empresarial					
12	¿La empresa se preocupa por posicionarse en su ámbito geográfico?				1 2 3 4 5
13	¿La empresa ofrece productos de calidad?				1 2 3 4 5
14	¿La empresa cuenta con ubicación estratégica?				1 2 3 4 5
15	¿La empresa se relaciona con la competencia?				1 2 3 4 5
Dimensión 2: Público objetivo					
16	¿La empresa administra sus clientes frecuentes?				1 2 3 4 5
17	¿La empresa efectúa ofertas y promociones para fidelizar a sus clientes?				1 2 3 4 5
18	La empresa optimiza la atención para fidelizar a sus clientes?				1 2 3 4 5
Dimensión 3: Imagen del producto					

19	¿La empresa considera el valor de la marca para ser competitivos?	1	2	3	4	5
20	¿La empresa promociona sus productos en las redes sociales?	1	2	3	4	5
21	¿La empresa se diferencia de la competencia?	1	2	3	4	5
22	¿La empresa ofrece valor agregado en la venta de sus productos?	1	2	3	4	5

Gracias por su participación

Anexo 3: Evaluación de expertos



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento para investigación en Ciencias Empresariales. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que usted pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

- Agradecemos de antemano sus aportes que permitan validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar a alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

N° de Ítem	Ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez criterio		Observaciones
		El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Usted planifica la distribución de su inversión?	X		X		X		
2	¿Usted destina el 100% de la inversión para capital de trabajo?	X		X		X		
3	¿Usted establece plazos para recuperar su inversión?	X		X		X		
4	¿Emplea responsabilidad para recuperar la inversión?	X		X		X		
5	¿Usted analiza su endeudamiento financiero?	X		X		X		
6	¿Evalúa su situación económica antes de solicitar préstamos financieros?	X		X		X		
7	¿Analiza la tasa de interés antes de aceptar préstamos financieros?	X		X		X		
8	¿Evalúa los beneficios del capital propio?	X		X		X		
9	¿Realiza el control de existencias para evitar compras innecesarias?	X		X		X		

10	¿Administra la operatividad de sus activos?	X		X		X		
11	¿Realiza el control de ingresos y gastos?	X		X		X		
12	¿La empresa se preocupa por posicionarse en su ámbito geográfico?	X		X		X		
13	¿La empresa ofrece productos de calidad?	X		X		X		
14	¿La empresa cuenta con ubicación estratégica?	X		X		X		
15	¿La empresa se relaciona con la competencia?	X		X		X		
16	¿La empresa administra sus clientes frecuentes?	X		X		X		
17	¿La empresa efectúa ofertas y promociones para fidelizar a sus clientes?	X		X		X		
18	La empresa optimiza la atención para fidelizar a sus clientes?	X		X		X		
19	¿La empresa considera el valor de la marca para ser competitivos?	X		X		X		
20	¿La empresa promociona sus productos en las redes sociales?	X		X		X		
21	¿La empresa se diferencia de la competencia?	X		X		X		
22	¿La empresa ofrece valor agregado en la venta de sus productos?	X		X		X		

Fuente: Universidad de Huánuco, 2021.

Datos del experto:

Firma: 

Apellidos y nombres: Dr. José German Salinas Gamboa

DNI: 18141423



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento para investigación en Ciencias Empresariales. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que usted pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

- Agradecemos de antemano sus aportes que permitan validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar a alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

N° de Ítem	Ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez criterio		Observaciones
		El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Usted planifica la distribución de su inversión?	X		X		X		
2	¿Usted destina el 100% de la inversión para capital de trabajo?	X		X		X		
3	¿Usted establece plazos para recuperar su inversión?	X		X		X		
4	¿Emplea responsabilidad para recuperar la inversión?	X		X		X		
5	¿Usted analiza su endeudamiento financiero?	X		X		X		
6	¿Evalúa su situación económica antes de solicitar préstamos financieros?	X		X		X		
7	¿Analiza la tasa de interés antes aceptar préstamos financieros?	X		X		X		
8	¿Evalúa los beneficios del capital propio?	X		X		X		
9	¿Realiza el control de existencias para evitar compras innecesarias?	X		X		X		

10	¿Administra la operatividad de sus activos?	X		X		X		
11	¿Realiza el control de ingresos y gastos?	X		X		X		
12	¿La empresa se preocupa por posicionarse en su ámbito geográfico?	X		X		X		
13	¿La empresa ofrece productos de calidad?	X		X		X		
14	¿La empresa cuenta con ubicación estratégica?	X		X		X		
15	¿La empresa se relaciona con la competencia?	X		X		X		
16	¿La empresa administra sus clientes frecuentes?	X		X		X		
17	¿La empresa efectúa ofertas y promociones para fidelizar a sus clientes?	X		X		X		
18	La empresa optimiza la atención para fidelizar a sus clientes?	X		X		X		
19	¿La empresa considera el valor de la marca para ser competitivos?	X		X		X		
20	¿La empresa promociona sus productos en las redes sociales?	X		X		X		
21	¿La empresa se diferencia de la competencia?	X		X		X		
22	¿La empresa ofrece valor agregado en la venta de sus productos?	X		X		X		

Fuente: Universidad de Huánuco, 2021.

Datos del experto:

Firma:

Apellidos y nombres: Mgtr. María Yesenia Salas Ordoñez

DNI: 22521139



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento para investigación en Ciencias Empresariales. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que usted pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

- Agradecemos de antemano sus aportes que permitan validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar a alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

N° de Ítem	Ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez criterio		Observaciones
		El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Usted planifica la distribución de su inversión?	X		X		X		
2	¿Usted destina el 100% de la inversión para capital de trabajo?	X		X		X		
3	¿Usted establece plazos para recuperar su inversión?	X		X		X		
4	¿Emplea responsabilidad para recuperar la inversión?	X		X		X		
5	¿Usted analiza su endeudamiento financiero?	X		X		X		
6	¿Evalúa su situación económica antes de solicitar préstamos financieros?	X		X		X		
7	¿Analiza la tasa de interés antes de aceptar préstamos financieros?	X		X		X		
8	¿Evalúa los beneficios del capital propio?	X		X		X		
9	¿Realiza el control de existencias para evitar compras innecesarias?	X		X		X		

10	¿Administra la operatividad de sus activos?	X		X		X		
11	¿Realiza el control de ingresos y gastos?	X		X		X		
12	¿La empresa se preocupa por posicionarse en su ámbito geográfico?	X		X		X		
13	¿La empresa ofrece productos de calidad?	X		X		X		
14	¿La empresa cuenta con ubicación estratégica?	X		X		X		
15	¿La empresa se relaciona con la competencia?	X		X		X		
16	¿La empresa administra sus clientes frecuentes?	X		X		X		
17	¿La empresa efectúa ofertas y promociones para fidelizar a sus clientes?	X		X		X		
18	La empresa optimiza la atención para fidelizar a sus clientes?	X		X		X		
19	¿La empresa considera el valor de la marca para ser competitivos?	X		X		X		
20	¿La empresa promociona sus productos en las redes sociales?	X		X		X		
21	¿La empresa se diferencia de la competencia?	X		X		X		
22	¿La empresa ofrece valor agregado en la venta de sus productos?	X		X		X		

Fuente: Universidad de Huánuco, 2021.

Datos del experto:

Firma:



Apellidos y nombres: Dr. Jorge Luis Jesús Aquino

DNI: 43333660

Anexo 4: Operacionalización de variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES
<p>Decisiones financieras</p> <p>Según Van y Wachowicz (2010), la administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes. (p. 2)</p>	Decisiones de inversión	Planificación de inversión	1. ¿Usted planifica la distribución de su inversión?
		Ejecución de inversión	2. ¿Usted destina el 100% de la inversión para capital de trabajo?
		Plazos de recuperación de inversión	3. ¿Usted establece plazos para recuperar su inversión?
		Responsabilidad en la recuperación de inversión.	4. ¿Emplea responsabilidad para recuperar la inversión?
	Decisiones de financiamiento	Endeudamiento financiero	5. ¿Usted analiza su endeudamiento financiero?
		Préstamos financieros	6. ¿Evalúa su situación económica antes de solicitar préstamos financieros?
		Tasa de interés	7. ¿Analiza la tasa de interés antes de aceptar préstamos financieros?
		Capital propio	8. ¿Evalúa los beneficios del capital propio?
	Decisiones de administración de bienes	Control de existencias	9. ¿Realiza el control de existencias para evitar compras innecesarias?
		Control de activos fijos	10. ¿Administra la operatividad de sus activos?
		Control de ingresos y egresos	11. ¿Realiza el control de ingresos y gastos?
<p>Competitividad</p> <p>Según, Stanton et al. (2002), la competitividad es la acción de diseñar una oferta e imagen empresarial con la única finalidad de ocupar un lugar resaltante y remarcable en la mente del consumidor o del público objetivo con el fin de posicionar la imagen del producto en relación con los productos de sus competidores, así como con otros productos que comercializa la</p>	Imagen empresarial	Posicionamiento individual	12. ¿La empresa se preocupa por posicionarse en su ámbito geográfico? 13. ¿La empresa ofrece productos de calidad?
		Ubicación en el mercado	14. ¿La empresa cuenta con ubicación estratégica?
		Relación con la competencia	15. ¿La empresa se relaciona con la competencia?
	Público objetivo	Clientes frecuentes	16. ¿La empresa administra sus clientes frecuentes?
		Clientes fidelizados	17. ¿La empresa efectúa ofertas y promociones para fidelizar a sus clientes? 18. La empresa optimiza la atención para fidelizar a sus clientes?

misma compañía.	Imagen del producto	Valor de la marca	19. ¿La empresa considera el valor de la marca para ser competitivos?
		Posicionamiento digital del producto.	20. ¿La empresa promociona sus productos en las redes sociales?
		Diferenciación	21. ¿La empresa se diferencia de la competencia? 22. ¿La empresa ofrece valor agregado en la venta de sus productos?

Anexo 5: Galería fotográfica

