

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS ECONÓMICAS



TESIS

**“EL CONOCIMIENTO DE LOS COSTOS Y EFICIENCIA FINANCIERA EN
LAS MYPES DE SERVICIO DEL RUBRO PELUQUERIA, DISTRITO DE SAN
MIGUEL, LIMA-PERU, 2017”**

Para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración

Presentado por:

BACHILLER EN ADMINISTRACION: MORALES YACILA, JIMMY ALONSO

BACHILLER EN ADMINISTRACION: ROJAS TORREJÓN, TERESITA DE JESÚS

LIMA, - PERÚ

2018

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a Dios; por habernos dado la sabiduría, fuerza y motivación para empezar con esta investigación la cual será la llave para abrir las puertas de nuestra universidad hacia el mundo empresarial como profesionales de esta carrera que tantos nos apasiona.

AGRADECIMIENTO

No podemos dejar de agradecer a nuestros padres por el apoyo incondicional durante cada uno de los ciclos de nuestra carrera, los cuales han sido necesarios para llenarnos del conocimiento que hoy en día nos acompaña; al mismo tiempo queremos otorgar nuestro total agradecimiento al profesor del curso por las técnicas que nos ha facilitado a lo largo del ciclo para concluir con nuestra tesis.

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado Dictaminador:

En cumplimiento a las disposiciones contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, presento a vuestra consideración la tesis titulada:

“El conocimiento de los costos y eficiencia financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel, Lima-Perú, 2017” con el propósito de obtener el título profesional de Licenciados en Administración.

Espero que la presente tesis sea de su satisfacción y sirva de fuente de conocimiento para los estudiantes y futuros profesionales de la Carrera de Administración.

Lima, Marzo del 2018

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
PRESENTACIÓN	iv
ÍNDICE	v
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	ix
RESUMEN.....	x
ABSTRACT.....	xi
INTRODUCCIÓN:	xii
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Situación Problemática	1
1.2. Problema de la investigación	3
1.2.1. Problema general	3
1.2.2. Problemas específicos.....	3
1.3. Justificación	3
1.3.1. Justificación Teórica	3
1.3.2. Justificación Práctica	4
1.4. Objetivos.....	5
1.4.1. Objetivo General.....	5
1.4.2. Objetivos Específicos.....	5
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	6
2.1. Antecedentes de la investigación.....	6
2.1.1. Tesis internacional	6
2.1.2. Tesis Nacional.....	11
2.2. Bases teóricas.....	13

2.2.1. Definición de costos:.....	13
2.2.2. Costeo en la empresa de servicios	17
2.2.3. Administración y su importancia	19
2.2.4. Eficiencia financiera	25
2.2.5. Las Micro y Pequeñas empresas	30
2.2.6. Las MYPES en el Perú	36
2.2.7. Las MYPES de servicio:	40
2.2.8. Sistema de costos en mas MYPES.....	43
2.2.9. Diseño de sistema de costeo	50
2.2.10. Costeo ABC	57
2.2.11. Teoría de la cadena de valor	60
2.2.12. Bases legales de las MYPES:	63
2.3. Glosario de términos	69
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	72
3.1. Hipótesis general	72
3.2. Hipótesis específica	72
3.3. Identificación de variables	72
3.3.1. Variable independiente	72
3.3.2. Variable dependiente	72
3.4. Operacionalización de variables (Anexo 01).....	72
3.5. Matriz de consistencia (Anexo 02)	72
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA	73
4.1. Tipo de Investigación	73
4.2. Diseño de investigación	73
4.3. Unidad de análisis	74
4.4. Población de estudio	75

4.5. Tamaño de muestra.....	75
4.6. Selección de muestra	76
4.7. Técnica de recolección de datos	76
4.8. Procesamiento y análisis de datos.....	77
CAPÍTULO V: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.....	79
5.1. Análisis e interpretación de resultados	79
5.2. Pruebas de hipótesis.....	107
CONCLUSIONES	113
RECOMENDACIONES	115
BIBLIOGRAFÍA.....	116
ANEXOS.....	115

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: UPPEL LIMA METROPOLITANA	37
TABLA 2: MYPES SEGÚN SECTORES ECONÓMICOS.....	38
TABLA 3: NÚMERO Y PORCENTAJE DEL SEXO DEL ENCUESTADO.....	79
TABLA 4: NÚMERO Y PORCENTAJE DEL CARGO QUE OCUPA EL ENCUESTADO EN LA EMPRESA	80
TABLA 5: NÚMERO Y PORCENTAJE DEL RANGO DE EDAD DEL ENCUESTADO EN EL AÑO 2017.....	81
TABLA 6: CAPACITACIÓN DE PERSONAL.....	82
TABLA 7: FRECUENCIA DE CAPACITACIÓN A SU PERSONAL.....	83
TABLA 8: PERSONAL CON CONOCIMIENTO EN COSTOS	85
TABLA 9: CONTABILIDAD DE COSTOS EN PELUQUERÍAS	86
TABLA 10: IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD EN LAS MYPES.....	88
TABLA 11: SISTEMAS DE COSTEO MEJORA EL CONOCIMIENTO DE COSTOS EN LA EMPRESA.....	89
TABLA 12: APLICANDO ALGÚN SISTEMA DE COSTEO EN LA EMPRESA.....	91
TABLA 13: ES IMPORTANTE UN SISTEMA DE COSTEO	92
TABLA 14: IMPORTANCIA DE LA EXPANSIÓN COMERCIAL	94
TABLA 15: EFICIENCIA FINANCIERA INFLUYE EN LA EXPANSIÓN COMERCIAL ..	95
TABLA 16: CRÉDITO PARA LA EMPRESA EN ALGUNA ENTIDAD FINANCIERA.....	96
TABLA 17: EXPANSIÓN COMERCIAL DE LAS MYPES RUBRO PELUQUERÍA	97
TABLA 18: FINANZAS PARA ADQUIRIR UN CRÉDITO	99
TABLA 19: EFICIENCIA FINANCIERA DE LA MYPE PELUQUERÍA	100
TABLA 20: PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA.....	102
TABLA 21: IMPORTANCIA DE REALIZAR UNA PLANEACIÓN FINANCIERA	103
TABLA 22: UNA BUENA PLANEACIÓN FINANCIERA	104
TABLA 23: EFICIENCIA FINANCIERA	106
TABLA 24: PRUEBA CHI- CUADRADO HIPÓTESIS 1	108
TABLA 25: PRUEBA CHI- CUADRADO HIPÓTESIS 2.....	109

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1: SISTEMAS ABC, ABB, ABM.....	16
ILUSTRACIÓN 2 : IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN	21
ILUSTRACIÓN 3 PORCENTAJE DEL SEXO DEL ENCUESTADO	79
ILUSTRACIÓN 4: PORCENTAJE DEL CARGO QUE OCUPA EL ENCUESTADO EN LA EMPRESA	80
ILUSTRACIÓN 5: PORCENTAJE DEL RANGO DE EDAD DEL ENCUESTADO EN EL AÑO 2017	81
ILUSTRACIÓN 6: CAPACITACIÓN DE PERSONAL.....	82
ILUSTRACIÓN 7: FRECUENCIA DE CAPACITACIÓN A SU PERSONAL	84
ILUSTRACIÓN 8: PERSONAL CON CONOCIMIENTO EN COSTOS	85
ILUSTRACIÓN 9 : CONTABILIDAD DE COSTOS EN PELUQUERÍAS	87
ILUSTRACIÓN 10 : IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD EN LAS MYPES.....	88
ILUSTRACIÓN 11 : SISTEMAS DE COSTEO MEJORA EL CONOCIMIENTO DE COSTOS EN LA EMPRESA.....	90
ILUSTRACIÓN 12: APLICANDO ALGÚN SISTEMA DE COSTEO EN LA EMPRESA ..	91
ILUSTRACIÓN 13 : ES IMPORTANTE UN SISTEMA DE COSTEO.....	93
ILUSTRACIÓN 14 : IMPORTANCIA DE LA EXPANSIÓN COMERCIAL	94
ILUSTRACIÓN 15 : EFICIENCIA FINANCIERA INFLUYE EN LA EXPANSIÓN COMERCIAL	95
ILUSTRACIÓN 16 : CRÉDITO PARA LA EMPRESA EN ALGUNA ENTIDAD FINANCIERA.....	96
ILUSTRACIÓN 17 : EXPANSIÓN COMERCIAL DE LAS MYPES RUBRO PELUQUERÍA	98
ILUSTRACIÓN 18 : FINANZAS PARA ADQUIRIR UN CRÉDITO.....	99
ILUSTRACIÓN 19 : EFICIENCIA FINANCIERA DE LA MYPE PELUQUERÍA	101
ILUSTRACIÓN 20 : PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA	102
ILUSTRACIÓN 21 : IMPORTANCIA DE REALIZAR UNA PLANEACIÓN FINANCIERA	104
ILUSTRACIÓN 22 : UNA BUENA PLANEACIÓN FINANCIERA.....	105
ILUSTRACIÓN 23 : EFICIENCIA FINANCIERA	106

RESUMEN

La presente tesis titulada: “El conocimiento de los costos y eficiencia financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel, Lima-Perú, 2017” es de enfoque cuantitativo, tipo aplicada, de nivel correlacional y diseño no experimental.

La población de la investigación estuvo constituida por 211 peluquerías situadas en el distrito de San Miguel- Lima- Perú, la muestra fue determinada de manera probabilística obteniendo un resultado de 137 peluquerías.

Para recolectar los datos respecto al comportamiento de las variables El Conocimiento de los Costos y la Eficiencia Financiera, se eligió como técnica de recolección de datos la encuesta y se empleó como instrumento de recolección de datos un cuestionario el cual estuvo constituido por 18 ítems con escala de valoración de Likert.

El análisis de resultados se realizó mediante el empleo de codificación y tabulación de la información, una vez que la información fue tabulada y ordenada se sometió a un proceso de análisis y/o tratamiento mediante técnicas de carácter estadístico.

La presentación de los resultados fue mediante tablas y gráficos, posteriormente para contrastar la hipótesis se aplicó la técnica estadística Chi cuadrado, demostrando la hipótesis general donde el (V1) Conocimiento de los costos se relaciona directa y positivamente con la (V2) Eficiencia financiera de las Micro y pequeñas empresas del rubro pulquerías en el distrito de San Miguel.

Finalmente se presenta conclusiones y recomendaciones como propuestas del estudio.

Palabras claves: Eficiencia, costos, costeo, financiera, organización, control, MYPES

ABSTRACT

The present thesis entitled: "The knowledge of the costs and financial efficiency in the MYPES of service of the hairdressing item, district of San Miguel, Lima-Peru, 2017" is of quantitative approach, applied type, correlation level and non-experimental design. The research population consisted of 211 hairdressers located in the district of San Miguel-Lima-Peru, the sample was determined probabilistically obtaining a result of 137 hairdressers. To collect the data regarding the behavior of the variables Knowledge of Costs and Financial Efficiency, the survey was chosen as a data collection technique and a questionnaire was used as a data collection instrument, which consisted of 18 items with a scale of Likert assessment. The analysis of results was carried out through the use of coding and tabulation of the information, once the information was tabulated and ordered it was subjected to a process of analysis and / or treatment using statistical techniques. The presentation of the results was through tables and graphs, later to test the hypothesis the statistical technique Chi square was applied, demonstrating the general hypothesis where the (V1) Knowledge of the costs is directly and positively related to the (V2) Financial efficiency of the Micro and small companies of the pulquerías sector in the district of San Miguel.

Keywords: Efficiency, costs, costing, financial, organization, control, MYPES

INTRODUCCIÓN:

La tesis desarrollada hace referencia al conocimiento de los costos y eficiencia financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería distrito de san miguel, Lima- Perú, 2017.

A continuación, hacemos mención al contenido de la investigación:

En el capítulo I, se desarrolló el problema general y problemas específicos, así mismo, los objetivos generales y objetivos específicos; relacionado con el propósito de esta investigación, en austera correlación con las variables de investigación: el conocimiento de los costos y eficiencia financiera.

En el capítulo II, se elaboró los antecedentes de la investigación cuyo contenido vincula con otros estudios que tienen relación con la investigación, también se ejecutó el marco teórico con las variables de estudio, el conocimiento de los costos y eficiencia financiera.

En el capítulo III, desarrollamos la hipótesis general e hipótesis específica, el sistema de variables y así mismo desarrollamos la operacionalización de las variables de estudio el conocimiento de los costos y eficiencia financiera juntamente con sus indicadores e ítems que han permitido ejecutar los instrumentos para el recojo de la información.

En el capítulo IV, se desarrolla la metodología del estudio se determina el tipo de investigación, diseño de la investigación, población de estudio y tamaño de muestra, , técnicas e instrumentos de recolección de datos, técnicas de procesamiento de datos y la selección y validación de instrumentos.

En el capítulo V, Desarrollamos la prueba de hipótesis con la aplicación estadística, así como la discusión de los resultados.

Al finalizar la tesis de investigación se encuentran las conclusiones, las recomendaciones, y hacemos referencias bibliográficas, utilizadas para esta investigación.

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación Problemática

En el Distrito de San Miguel, provincia de Lima, Departamento de Lima, Perú, se ha considerado el gran crecimiento que ha tenido la creación de Micro y pequeñas empresas (MYPES) dedicadas a la prestación de servicios, decidiendo enfocar nuestra atención en aquellos pertenecientes al rubro de peluquerías y es así que logramos ver la importancia que estas tiene para el crecimiento del país y la generación de empleo, sin embargo en su gran mayoría se ha podido observar que no existe un notorio desarrollo el cual puede ser por diferentes problemas que afrontan desde sus inicios debido a diversos factores entre los cuales se podría considerar la ausencia de liquidez ya sea por miedo a robos o simplemente por no considerar y/o desconocer la importancia del mismo, otro de los problemas a considerar en las MYPES de servicios serían los altos costos financieros en los que incurren sin estar preparados para asumirlos por falta de efectivo, ingresos que podrían crecer si se optara por una implementación de técnica de valuación de costos que pudieran ayudar a mejorar el conocimiento real de los mismos.

Si nos ponemos a analizar la importancia de conocer los costos podríamos considerar que esta radica en tener claridad sobre aquello que se maneja en la empresa para poder determinar diferentes cosas, o poder seguir un camino firme y seguro; otras razones importantes serían las siguientes, la primera saber cómo es tu negocio y cuál es el camino seguro según la estrategia que quieres seguir y como quieras avanzar; la segunda es que si tú tienes claridad y profundidad en cuáles son los costos, los tipos de costos y la cantidad de costos vas a poder tomar buenas decisiones como por ejemplo fijar los precios no solamente tomando como referencia a la competencia si no determinar cuál es el precio que conviene; la

tercera es tener claro el rendimiento del negocio puesto que se tendrá a la mano los precios y los costos del negocio; otra cosa importante que podemos agregar referente al tema es el tomar decisiones de tipo estratégico como cuando necesito minimizar costos por algún problema en la empresa o en el mercado, para ello se requiere tener claridad de los costos y sobre todo saber cuánto estoy gastando, cuánto está costándome cada servicio para tener una idea más clara de la decisión que se debe tomar para minimizar o eliminar el servicio según convenga a los fines de la empresa.

Como se ha podido mencionar en líneas anteriores, la importancia de conocer los costos en cualquier empresa se centra en el conocer la misma para tomar cualquier tipo de decisiones, las cuales podrían afectar las finanzas de las mismas y es ahí donde nos nace la siguiente interrogante ¿De qué manera influirá el conocimiento de los costos en la eficiencia financiera de la MYPEs de Servicio? Pues se ha visto que a pesar de todas las innovaciones tecnológicas que se usan, se conocen o al menos se intenta utilizar para que se facilite la clasificación de los costos estas no suelen ser de gran ayuda pues hasta la fecha existen organizaciones que no han logrado definir un sistema de costos adecuado para el entorno de su negocio causando muchas veces un desequilibrio económico, exactamente en la Mypes de servicio hablar de este conocimiento en los costos resulta aún más difícil para las empresas pero no por ello deja de ser importante por lo cual buscamos encontrar la real importancia que tiene en las finanzas e impulsar la búsqueda de soluciones para lograr el crecimiento económico y expansión del negocio siendo esto crecimiento para el país reflejado principalmente en un mayor número de empleos pudiéndose ver reflejado a futuro un avance a pasos agigantados en la economía de nuestro país pues se debe considerar que el desempleo podría ser el inicio de

muchos problemas que afrontamos diariamente y que se ve en aumento, entre estos podemos mencionar a la delincuencia, la prostitución, la pobreza, etc.

1.2. Problema de la investigación

1.2.1. Problema general

¿En qué medida el conocimiento de los costos influye en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017?

1.2.2. Problemas específicos

- a) ¿En qué medida el personal capacitado y con conocimiento de los costos influye en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017?
- b) ¿De qué manera los sistemas de costeo para el conocimiento de costos influyen en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017?
- c) ¿En qué medida la contabilidad de costos y el conocimiento de los costos influyen en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017?

1.3. Justificación

1.3.1. Justificación Teórica

En medida que se ha visto un considerable crecimiento de las MYPES en el país también se ha de observar que las dedicadas al sector servicio han

tenido un considerable crecimiento durante los últimos tiempos, lo que nos lleva a considerar que seguirá aumentando en los próximos años y si a esto se le suma que en nuestro país la mayoría de las empresas que ingresan al mercado están dentro de las Micros y Pequeñas empresas, se debe asumir que la generación de empleos para el país en su gran mayoría son provenientes de estos empresarios, lo que nos hace valorar y pensar en una investigación que pueda ayudar a superar al menos una de todas las dificultades que atraviesan desde sus inicios para evitar el cierre definitivo de la organización, entre otras consecuencias fatídicas para la misma.

Por lo explicado anteriormente e identificando la importancia que las MYPES tienen en el país, se ha optado por desarrollar una investigación para dar a conocer la influencia que el conocimiento de los costos tiene en la eficiencia financiera sin dejar de mencionar que es solo una de las muchas situaciones que afrontan estas empresas y las cuales se deberían investigar para otorgar apoyo para las mismas, reconociendo la importancia que estas tienen en nuestro país.

1.3.2. Justificación Práctica

Gracias a nuestra investigación se podrá definir si es importante aplicar a las MYPES de servicio un análisis de costos para su mejor conocimiento de los mismos y si es que tienen un beneficio mayor que se vería reflejado en su situación financiera, de esta manera se podría tener una mayor liquidez para inversión a favor de un crecimiento o mejor toma de decisiones.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Demostrar en qué medida el conocimiento de los costos influye en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017

1.4.2. Objetivos Específicos

- a) Analizar si el personal capacitado y con conocimiento de los costos influye en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017
- b) Comprobar como lo sistemas de costeo juntamente con el conocimiento de los costos influye en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017
- c) Corroborar si la contabilidad y el conocimiento de los costos influyen en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Tesis internacional

Arling & Magda, (2014) en los efectos de la aplicación del sistema ABC en la determinación de los costes de producción de la línea de té medicinal elaborada en Laboratorios ISNAYA en el curso del primer semestre 2014. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Estelí; 2014; pág. 16

Descripción: El Costo basado en actividades (ABC) es un método que se enfoca en el desempeño de las actividades que se incurren en la producción de un bien o un servicio.

La principal característica de los costes ABC (costos basados por actividades) es reagrupar los costes de producción en las actividades utilizando bases de subsidio establecidas para cada uno de ellos, obteniendo así un coste más exacto para cada bien o servicio produce, generando el conocimiento de las inversiones realizadas para la producción, generando una buena gestión financiera en las empresas.

La puesta en ejecución del sistema de costes ABC permite a las empresas tener precios de venta y pues saber las ventajas reales obtenidas, determinar la cantidad las actividades necesarias productivas, operacionales y administrativas para identificar los costes y generar una rentabilidad más grande en las empresas. El margen de pérdida es reducido, con una mejor eficacia financiera. Teniendo un coste exacto

que es comprometido para la producción del bien o del servicio, usted puede conocer la rentabilidad de cada uno. En cambio, las actividades que consumen más recursos financieros son identificadas para tomar medidas con el fin de reducir sus costes y que no afectan tanto el producto terminado.

El sistema de costes ABC mejora la precisión de los costes de los productos y de los servicios identificando que ciertos costes siempre no son atados al volumen. Los costos ABC reconoce la gran diversidad de las actividades realizadas de producción.

Conclusiones: Aunque para muchos los costos del ABC se considerada un sistema, es un método de cálculo de la producción basado en las actividades realizadas en el momento de su elaboración. El método es concebido por las empresas fabricantes, sin embargo, gracias a los resultados buenos en la gestión de lo mismo, su aplicación se extiende a las sociedades de servicios. Las informaciones que abastece son utilizadas para corregir las deficiencias, en el momento de la comparación de los recursos consumidas con los productos terminados, más bien que para guiar las acciones o las decisiones que conducen a un mejoramiento de los beneficios y de la realización operacional. Su objetivo es el reparto de los costes de manera más racional para mejorar la integridad del coste de los productos o de los servicios.

Gavilánez, (2015) sobre Los costos de producción y la rentabilidad en la empresa ECUAMATRIZ Cía. Ltda. Universidad Técnica de Ambato, Ambato; 2015; pág. 20

Descripción: Los costos influyen directamente en la rentabilidad de las empresas, es una relación que puede jugar a favor o en contra, es el factor más importante y de este depende el tiempo de operatividad que tenga la empresa.

El conocimiento de costos influye positivamente en la eficiencia financiera de las empresas, por lo tanto, es muy importante que las MYPES tengan identificado esto, que tengan el conocimiento de cómo hallar los costos en el que se incide al llevar a cabo la producción de un bien o un servicio.

La información que obtengamos de los costos nos servirá para poder predeterminar, registrar, acumular, analizar, interpretar e informar de costos de producción, administración y distribución.

Conclusiones: La relación entre los costes y la rentabilidad ampliamente ha sido abordada en el curso de los años, desde el principio de la contabilidad y su evolución acelerada en el curso del siglo XX hasta nuestros días, donde los sistemas tecnológicos permitieron a la contabilidad analítica alcanzar tal nivel. De sofisticación, que varios de sus funciones actuales son encuadrados en la contabilidad de gestión. Sin embargo; a pesar de las diferentes vías seguidas por el tratamiento de los costes, siempre fue claro que la relación estrecha mantenida con la rentabilidad era la medida más clara de la realización económica de la empresa y pues el indicador de la eficacia. Sistemas de costes, los que el objetivo principal es, desde luego, conseguir el beneficio más grande y posible de la inversión. La rentabilidad es fundamental en el análisis

financiero, esto sugiere la importancia en la evaluación de la realización financiera de una empresa.

González, (2014) sobre La gestión Financiera y el acceso a financiamiento de las PYMEs del sector comercio en la ciudad de Bogotá, Bogotá; 2014: pág. 83

Descripción: Cada vez son más y más las empresas que se van creando a nivel de Latinoamérica, es por ello que se tiene como primordial importancia conocer el grado de capacitación que tienen

Conclusión: En el curso de la última década, las pequeñas y medianas empresas (PYME) manifestaron un gran interés para las economías de los países del mundo entero debido a su papel dinámico en la economía. Trabajos tales como Demirguc-Kunt y al (2003) procuraron mostrar la importancia de la PYME por su contribución del empleo y del PIB en un abanico ancho de país, presentando estadísticas sobre la contribución del sector de la PYME a la economía formal. Así como la participación a la economía informal.

En los estudios encontrados, es evidente que las dificultades de la PYME residan en gran parte en el hecho de que no respetan la formalidad administrativa y la imposibilidad de mostrar el estatuto financiero de sus empresas (estudios de factibilidad, proyecciones de las ventas, los estados financieros auditados y presupuestos).

Al nivel latinoamericano, trabajos han sido llevados para estudiar y explorar el sector financiero de la PYME con el fin de poner un

diagnóstico de la situación. **López (2009)**, llevó un trabajo de terreno en un grupo de MiPymes en Guadalajara con el fin de presentar una visión de conjunto descriptiva de las prácticas de planificación financiera en estas unidades económicas y de identificar la manera en la que la gestión financiera es realizada. Las pruebas obtenidas a partir de sus trabajos muestran un proceso de planificación financiera en el primer MPME, donde las ideas son presentes pero no han sido formalizadas.

Granda, (2013) Sobre el diseño de un sistema de control basado en el método ABC de gestión de las existencias, por medio de indicadores de medida, aplicado sobre un estudio de la fotografía en la ciudad de Machala, Guayaquil ;2013; pág. 99

Descripción: Las empresas a diario deben controlar su inventario, que es el material que se utiliza para la producción, en muchas ocasiones hasta omiten o pasan por alto, le aplican el método de costeo ABC a las actividades y no a los insumos que se utilizan para la elaboración de un bien o un servicio.

Conclusión: Para el diseño del método de control de las existencias ABC, se concentra sobre el raciocinio apropiado, las actividades que provocan costes y su relación con coste de los productos. Es importante conocer la generación de los costes para obtener el máximo de ventajas posibles, minimizando todos los factores que no aportan valor añadido.

81 Con esta metodología, es posible medir el coste y la realización de las actividades, los recursos y los objetos de coste. Los recursos soportan en primero a las actividades; luego, los costes de las actividades son

afectados a los objetos de costes con arreglo a su utilización.

EL ABC se define como la segmentación de los productos teniendo en cuenta criterios preestablecidos que, en nuestro análisis, incluyan indicadores importantes tales como el " coste unitario " y el " volumen anual solicitado ". El criterio que hay que utilizar en este método es el valor de los inventarios y los porcentajes de clasificación con un procedimiento arbitrario.

2.1.2. Tesis Nacional

Huerta Alvino, (2017) Sobre Aplicación de los costos ABC y su influencia en ello gestión empresarial del empresa textil Gerente EIRL del distrito Ate. Universidad Autónoma del Perú, Lima; 2017; pág. 35

Descripción: La gestión empresarial nos enfoca a un óptimo desempeño de la empresa, ayudando a organizar, planificar, dirigir y monitorear cada proceso que ingresa y sale, y a la vez poder tomar las mejores decisiones en la ejecución de actividades en la empresa. Como medida planificar y organizar los costos de las empresas, existe la teoría del costeo ABC, el cual es un modelo de costeo que nos brinda un ayuda para poder reconocer con exactitud el costeo en el que se ve inmersa una actividad del proceso de producción, este se basa en el número de acontecimientos y frecuencias en el que sucede.

Conclusiones: La gestión de empresa nos guiará hacia la realización por la planificación. En esta fase, usted debería ver lo que usted quiere hacer, en la fase de ejecución, como esto debería ser hecho, en la fase de

gestión. Ver lo que ha sido hecho y en la fase de control eficaz ver si esto ha sido hecho conforme al plan, todo esto permitirá al control de gestión medir la calidad de la realización.

El sistema de costes ABC es un modelo de establecimiento de los costes que identifica los centros de costes, es decir que destina a los productos y a los servicios los factores que generan los costes con arreglo al número de acontecimientos o de transacciones que intervienen a lo largo del proceso de abastecimiento.

Coa Ccahuana, (2016) sobre las características de la financiación y de la formación del mypes del sector de servicios - servicio íntegro y sector de la seguridad del distrito de Juliaca, 2015, Juliaca; 2016: pág. 24

Descripción: La Micro y pequeña empresa es un sector que cada vez se va ampliando y ganando territorio, no solo desde el punto informal, hoy en día las personas pueden obtener muy buenas ganancias por el simple hecho de ser una Mype, queriendo decir que tienen una alta rotación de inventarios

Conclusión: Las micro y pequeñas empresas deben estar considerados hoy como fundamentales, porque establecen ciertos límites en materia de rendimiento de escala, de capacidad de comercialización, de división sectorial, de talla mercados, nivel de formación de la mano de obra, la lógica de funcionamiento y de la organización; y por fin, pero no los menores, su participación al crecimiento económico del país en el cual es desarrollado. Aunque varios estudios hubieran sido realizados sobre el MYPES en Perú, pensamos que un análisis exhaustivo de los factores

que favorecen su realización no ha sido realizado. Según nuestra opinión, para comprender la racionalidad económica de este tipo de empresas e identificar los mecanismos por los cuales los impactos sobre su comportamiento se producen, es necesario reconocer dos grandes grupos de factores que afectan su realización: el entorno en el cual operan (Constituido por el marco institucional y los diferentes agentes que interactúan con él, como otras empresas del sector, los clientes, los proveedores de servicios de desarrollo y los factores internos o limpios de la empresa (recursos humanos, capital y tecnología, capacidad empresarial).

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Definición de costos:

Apaza (2004), *“Un coste puede ser definido como un sacrificio o una privación de recursos para un objetivo particular. Los costes son a menudo medidos por unidades monetarias (por ejemplo, nuevos lenguados) que deben ser pagados para los bienes y los servicios. Los costes inicialmente son registrados de manera elemental (por ejemplo, reparaciones o publicidad). Luego, estos costes son reagrupados por diferentes maneras para ayudar a los responsables que toman decisiones, tales como la evaluación de los subordinados y de las dependencias de la organización, la extensión o la eliminación de los productos o de los territorios y la sustitución de los equipos. (p. 4)”*

Siguiendo con **Apaza (2004)**, *“Según lo anterior podemos decir que el determinar los costos de nos ayuda a establecer el precio de venta al público del bien o servicio considerando que a este costo deberemos agregarle un beneficio para la empresa. (p. 4)”*

2.2.1.1. Importancia de conocer los costos en la empresa

Cuevas, (2004) refiere que, *“Los sistemas de costes existentes han concebidos y concebidos al principio por las empresas fabricantes, pero vemos hoy cómo todos los tipos de organizaciones, incluido las organizaciones de servicios, reconocen la importancia de disponer de informaciones sobre sus costes. (p.3)”*

Siguiendo con Cuevas (2004), *“El desconocimiento de los costos trae como consecuencia un bajo nivel de competitividad, debido a que se pierde poder de negociación al no conocer cuánto es lo máximo que se puede gastar en ofrecer un servicio o el valor mínimo que puede pagar el usuario, de tal manera que no se generen pérdidas”. (p.3)*

Según lo anterior consideramos que la importancia de conocer los costos en cualquier empresa se centra en conocer a la misma para tomar cualquier tipo de decisiones, decisiones que de no ser tomadas adecuadamente podrían afectar a las finanzas de las mismas.

2.2.1.2. Principales sistemas de costeo

Según el autor **Apaza (2004)** los principales sistemas de costeo son:

- ABC (Activity Based Costing): Según Apaza (2004)
“Permite conectar el coste de los recursos principalmente a los objetos de costes (productos, clientes, proyectos, canales de distribución, etc.) a través del consumo de las actividades realizadas por la empresa.”
- ABM (Activity Based Management): Según Apaza (2004)
“Permite medir la realización de las actividades e ir más allá del informe de costes realizado con ABC. EL ABM permite reorganizar la empresa, medir el valor de las actividades, descubrir las actividades y las tareas consumadas en el proceso en servicios diversos.”
- ABB (Activity Based Budgeting): Según Apaza (2004)
“Es un método de desarrollo presupuestario basado en las actividades. Consiste en utilizar el modelo ABC en modo de cálculo al antiguo. El modelo se alimenta de objetivos de volúmenes inductivos de actividades (volúmenes de venta, producción), y calcula los volúmenes de actividad y de recursos del servicio necesario para alcanzar estos objetivos (eficacia de cada servicio, material, etc...). EL ABB esto necesita un análisis del coste fijo / variable y la introducción de factores de capacidad para el servicio. Este análisis es más fino y más complejo que el efectuado

sobre ABC o ABM. Implica las empresas que consolidaron su modelo de actividad. (p. 23)”

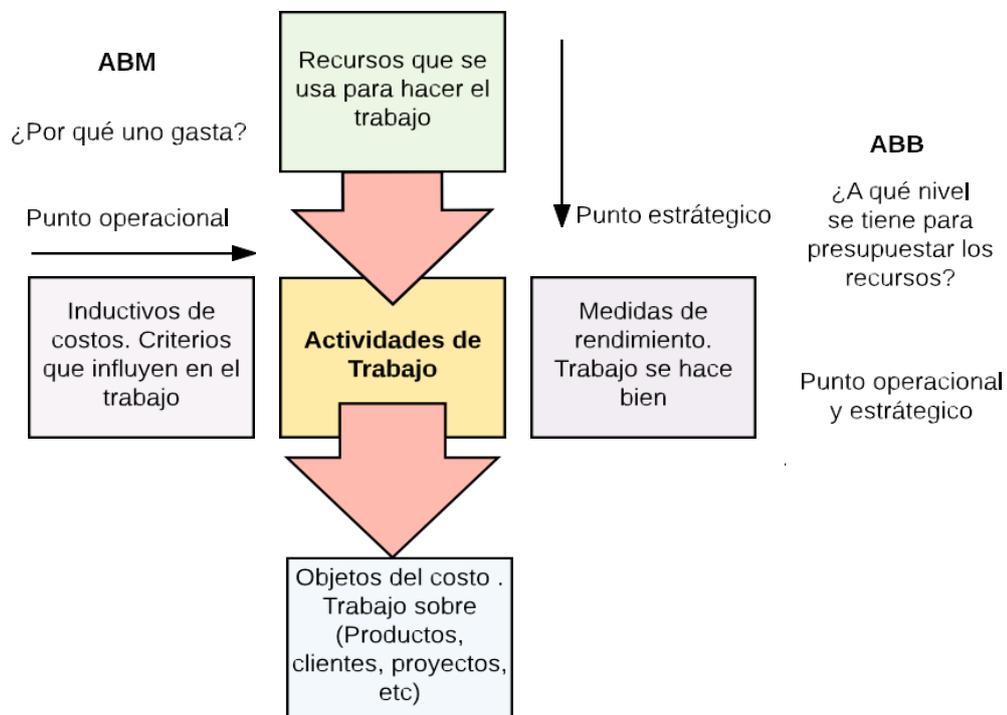


Ilustración 1: Sistemas ABC, ABB, ABM

Fuente: Apaza año 2004

2.2.1.3. Importancia de costos

Para los autores **Alcívar, López, Moscoso, & Flores (2016)** En su obra Sistema de Costos para Pymes afirman lo siguiente:

“El coste representa un indicador fundamental para medir la eficacia económica, muestra el coste de producción o de venta de la producción. Refleja los niveles de productividad del trabajo; el grado de eficacia con cual los fondos son utilizados, así como los resultados de la economía de material, de mano de obra y de recursos financieros. (p.4)”

Siguiendo con los autores **Alcívar, López, Moscoso, & Flores (2016)** También afirma que, *“Permite comparar los resultados obtenidos a diferentes períodos y contribuye así encontrando nuevas maneras de utilizar racionalmente y de manera óptima los recursos productivos, de manera planificada y de garantizar la reproducción socialista ensanchada respondiendo a los intereses de la sociedad, acondicionada por la necesidad de respetar la ley económica fundamental que exprime: la seguridad del bienestar completo y del desarrollo universal libre de todos los miembros de la sociedad por el crecimiento y el mejoramiento constante de la producción social. Justo un elemento indispensable en todo sistema de gestión económica, asegurando el papel de los costes en la planificación económica del país y fundamentalmente en la buena dirección de las empresas gracias a mecanismos ágiles que permiten el cálculo con un alto grado de fiabilidad. (p.4)”*

2.2.2. Costeo en la empresa de servicios

Según **Choy (1995)**, “El reconocimiento de los costes que emana del abastecimiento de servicios de actividades ordinarias necesita a una técnica y un procedimiento determinadas, para las cuales todos los desembolsos deben ser tomados en consideración, tales como: el personal, los abastecimientos y otros recursos utilizados para consumo inmaterial e inmediato. La existencia de un consumo inmediato en las sociedades de servicios implica en general que el cliente participa en el proceso de transformación, generando así una utilización fuerte de mano de obra directa por la empresa que abastece el servicio. (p. 5)”

2.2.2.1. Los sistemas de costos para las empresas de servicios

Según **Choy (1995)**, *“Las empresas de servicios utilizan sistemas tradicionales: por órdenes de trabajo y por procesos. Muchos de estas sociedades aplican sistemas más modernos tales como el coste basado en las actividades (CBA). (p.6)”*

2.2.2.2. Importancia de los costos unitarios para las empresas de servicios

Según **Hanzen (2007)** *“Las empresas de servicios y las organizaciones sin ánimo de lucro también necesitan informaciones sobre sus costes unitarios. Del punto de vista conceptual, la manera en la que las empresas se encargan y distribuyen los costes es la misma, sea o no una empresa manufacturera. La empresa de servicio debe primero identificar " la unidad " de servicio abastecida. En un taller de reparación autom6vil, la unidad de servicio ser6a el trabajo efectuado sobre el coche de un cliente individual. Cada coche que fue diferente debido al trabajo requerido (un cambio de aceite, por ejemplo, con un ajuste de la transmisi6n, por ejemplo), los costes deben ser repartidos individualmente para cada trabajo. (p. 121)”*

Continuando con **Hanzen (2007)** *“En gran parte, las sociedades de servicios utilizan los datos de costes de la misma manera que las empresas de fabricaci6n. Utilizan los costes para determinar la rentabilidad, la factibilidad de la introducci6n de nuevos servicios, etc. Sin embargo, como las empresas de servicios no obtienen productos f6sicos, no necesitan valorizar el trabajo corriente y las*

existencias de productos terminados. Por supuesto, pueden tener abastecimientos. Un inventario de los abastecimientos simplemente es evaluado en su coste histórico. (p. 121)”

2.2.3. Administración y su importancia

Según **Münch, (2010)** *“La administración es una actividad indispensable en toda organización, de hecho es el medio más eficaz de garantizar su competitividad. Existe conceptos diversos de administración: “ la administración hace algo a través de otros ”, otra es la “ ley de la administración del oro ”, considerada como el que hace más con menos.”*

Pág. 23

Siguiendo con la autora **Münch, (2010)** *“Para comprender el proceso de administración, basta con analizar en qué consisten cada uno de los elementos de la definición precedente:”*

- **Objetivos:** Según (Münch, 2010) *“La administración siempre es concentrada en la realización de los objetivos o de los resultados.”*
- **Eficiencia:** Según (Münch, 2010) *“Es obtenido cuando los objetivos padecen en el tiempo y con la calidad más alta.”*
- **Competitividad:** Según (Münch, 2010) *“La capacidad de una organización que genera productos y / o servicios a valor añadido en términos de costes, beneficios, características y calidad, con relación a las otras empresas de productos similares.”*
- **Calidad:** Según (Münch, 2010) *“Esto implica la satisfacción de las esperas del cliente respondiendo a las exigencias.”*

- **Coordinación de recursos:** Según (Münch, 2010) *“Es cuando usted optimiza los recursos necesarios para la explotación de toda empresa por la administración.”*
- **Productividad:** Según (Münch, 2010) *“Esto implica obtener el máximo de los resultados con mínimo de recursos. En este sentido, la productividad es la relación entra la cantidad de insumos necesarios para producir el bien o el servicio específico y los resultados obtenidos. Es la obtención del máximo de los resultados con mínimo de recursos, en términos de eficiencia y de eficacia. De esa manera, la administración es aplicada como disciplina.”*

2.2.3.1. Etapas del proceso de administración

Según **Münch, (2010)** *“Existen varios criterios que conciernen al número de etapas que constituye el proceso administrativo, aunque, en realidad, los elementos o las funciones de la administración son los mismos para todos los autores. Luego, el criterio que será utilizado en este texto es mencionado.”* Pág. 27

Planeación: Para (Münch, 2010) *“Es cuando los guiones futuros son determinados y la dirección que toma la empresa, así como la definición de los resultados que deben ser obtenidos y las estrategias para alcanzarles, minimizando los riesgos.”*

Organización: Para (Münch, 2010) *“Consiste en concebir y en determinar las estructuras, los procesos, las funciones y las responsabilidades, así como la puesta a punto de métodos y la aplicación de técnicas que pretende simplificar el trabajo.”*

Integración: Para (Münch, 2010) *“Es la función por la cual los recursos necesarios son escogidos y obtenidos para empezar las operaciones.”*

Dirección: Para (Münch, 2010) *“Consiste en la ejecución de todas las fases del proceso administrativo a través de la gestión y la orientación de los recursos y el ejercicio del liderazgo.”*

Control: Para (Münch, 2010) *“Es la fase del proceso administrativo por la cual las normas están establecidas para evaluar los resultados obtenidos con el fin de corregir las desviaciones, prevenirlas y mejorar continuamente las operaciones.”*



Ilustración 2 : *Importancia de la administración*

Fuente: (Münch, 2010)

2.2.3.2. Importancia de la planeación

Según (Münch, 2010) *“Gracias a la planificación, la dirección hacia la cual la organización es dirigida es tomada en consideración, lo que se explica por qué la planificación es el punto de partida del proceso administrativo. De esa manera, el éxito de toda empresa depende en gran parte de la planificación. Gracias a la planificación, respondemos a las cuestiones: ¿qué queremos, quiénes somos y dónde vamos? De esa manera, la planificación favorece la eficacia, optimiza los recursos, reduce los costes y aumenta la productividad estableciendo claramente los resultados que hay que alcanzar.” Pág. 41*

Algunas de las ventajas de la planeación son:

- Para (Münch, 2010) Definir la orientación de la organización de modo que todos los esfuerzos y todos recursos sean dirigidos hacia su realización.
- Para (Münch, 2010) Establece alternativas para hacer frente a las eventualidades que podrían sobrevenir en el futuro.
- Para (Münch, 2010) Minimizar las amenazas, sacar partido de oportunidades en el entorno y las debilidades se hacen unas ventajas.
- Para (Münch, 2010) Establece la base del control.

2.2.3.3. Importancia de la organización

Según (Münch, 2010) *“El fin de la organización es simplificar el trabajo, coordinar y optimizar las funciones y los recursos. En otros términos: facilitar el funcionamiento de la empresa y los*

procesos son fluidos para los que trabajan en eso, así como para la atención y la satisfacción de los clientes. A este estadio, los dominios funcionales, las estructuras, los procesos, los sistemas y las jerarquías son definidos para alcanzar los objetivos de la empresa, así como los sistemas y los procedimientos necesarios para la realización de los trabajos.” Pág. 61

La organización implica múltiples ventajas según (Münch, 2010) que sostienen la importancia de realizar actividades de manera eficaz, con un mínimo de esfuerzo.

- Reduzca los costes y aumente la productividad.
- Reducir o eliminar la duplicidad.
- Establece la arquitectura de la empresa.
- Simplificar el trabajo.

2.2.3.4. Importancia de integración

Según (Münch, 2010) *“En el curso de esta etapa, todos los elementos son adquiridos para llevar a cabo el establecimiento durante la planificación y la organización. Gracias a la integración, la empresa obtiene los mejores recursos para la mejor realización de sus actividades.*

La integración comprende los recursos materiales, tecnológicos, financieros y humanos; estas últimas son las más importantes porque los recursos humanos dependen de la gestión y de la gestión de otros recursos que componen la organización. Aunque la integración de los recursos humanos tradicionalmente hubiera sido descuidada, la experiencia y la búsqueda mostraron que el

factor humano era fundamental para toda empresa, porque la utilización correcta además dependerá de sus realizaciones.” Pág. 85

2.2.3.5. Importancia de dirección y liderazgo

Para **Münch, (2010)** *“Si es verdad que todas las etapas del proceso administrativo son también importantes, es en la dirección donde todo es planificado y donde todos los elementos de la administración son correctamente ejecutados, hasta tal punto que los conceptos de gestión y de dirección son a menudo confundidos así, en inglés, el término gestión es utilizada para designar la dirección o la administración sin distinción. De hecho, cuando todas las etapas del proceso administrativo son aplicadas y cuando el éxito de toda empresa emana en gran parte de una dirección apropiada.” Pág. 105*

2.2.3.6. Importancia de control

Siguiendo con **Münch, (2010)** *“Íntimamente atado a la planificación, el control es la fase del proceso administrativo por la cual los resultados obtenidos son evaluados con relación a lo que estuvo previsto con el fin de corregir las desviaciones para reactivar el proceso.*

El ideal es saber escoger y utilizar las formas, las técnicas y los tipos de control que favorecen la satisfacción máxima de los clientes, del personal, de la sociedad, del entorno y de los accionistas para cumplir la misión de la organización.” Pág. 125

El control es de una importancia vital después:

- Para (Münch, 2010) *“Sirve para verificar la eficacia de la gestión.”*
- Para (Münch, 2010) *“Favorece la garantía de calidad.”*
- Para (Münch, 2010) *“Protección de los activos de la empresa.”*
- Para (Münch, 2010) *“Asegura el respeto de los planes.”*
- Para (Münch, 2010) *“Establece medidas para prevenir los errores y reducir los costes y los plazos.”*
- Para (Münch, 2010) *“Gracias a esto, las causas que causan las desviaciones son detectadas y analizadas, para evitar la repetición.”*
- Para (Münch, 2010) *“Es la base del proceso de planificación.”*

2.2.4. Eficiencia financiera

2.2.4.1. Definición de finanzas

Según **Córdoba (2012)** *“Actividades en economía atadas a los flujos de capitales y de dinero entre individuos, emprendidas o Estados, que estudian la obtención y la gestión de los fondos la que necesitan para alcanzar sus objetivos y la de los criterios con los cuales disponen de sus activos. (p.1)”*

Siguiendo con **Córdoba (2012)**, *“Las finanzas vienen del latino fínis, que significa acabar o acabar. Las finanzas provienen de la realización de una transacción económica con la transferencia de*

recursos financieros, con la transferencia de dinero que la transacción se acaba. (p.1)”

2.2.4.2. Principios de las finanzas

De acuerdo con Cruz citado en **Córdoba, (2012)** existen 10 principios Financieros:

1. El dilema entre riesgo y beneficio. Es preferible tener un importe de dinero ahora, más que lo mismo de ahora en adelante. El propietario de un recurso financiero debe recibir una contrapartida para pasarse sin eso, que en el caso del ahorrador es el tipo de interés y, en el caso del inversor, la tasa de rendimiento o de rendimiento.
2. El valor del dinero en el curso del tiempo. A largo plazo, maximizar el beneficio neto, es decir la función: beneficio neto = rentas - costes.
3. Maximizar la riqueza del inversor. El principio de la conformidad financiera estipula que las inversiones a largo plazo deben ser financiadas por fondos a largo plazo, lo mismo que las inversiones a corto plazo deben ser financiadas por fondos a corto plazo.
4. Financiación apropiada. El ser humano prefiere haber del dinero, pero sacrifica la liquidez con la esperanza de ganar intereses o beneficios.
5. El dilema entre la liquidez y la necesidad de invertir. El inversor prudente no debería esperar para que la economía quede siempre la misma. El nivel de actividad de una empresa o de un inversor

puede variar con arreglo a las fuerzas económicas locales, regionales, nacionales o mundiales. Algunos son favorecidos en el período de prosperidad y de otros, prosperan en el período de dificultad.

6. El ciclo económico El buen uso de los fondos adquiridos por préstamo sirve para aumentar los beneficios de una empresa o de un inversor. Un inversor que recibe fondos prestados al 15 %, por ejemplo, y ellos contribuye a una empresa que produce el 20 %, aumenta sus beneficios con la buena utilización de los recursos de otra.
7. Efecto de palanca o utilización de la deuda. El inversor prudente diversifica su inversión total repartiendo sus recursos entre varias inversiones diferentes. La diversificación tiene por resultado de repartir el riesgo y pues de reducir el riesgo total.
8. Una diversificación eficaz En una economía de mercado libre, cada recurso económico idealmente será utilizado en la utilización que promete más, sin obstáculo.
9. El desplazamiento de los recursos. Es una situación en la cual la capacidad de inversión de las empresas es reducida debido a la deuda pública. El efecto de desplazamiento reposa en dos hechos económicos fundamentales: el consumo de moneda y la rareza de los recursos.
10. Costes de oportunidad. Se trata del coste incurrido para tomar una decisión y no por otro. Es medido por la rentabilidad

esperada de los fondos invertidos en el proyecto o la afectación de la inmovilización a otros servicios públicos. (p.3)

2.2.4.3. Función financiera

Según Gómez citado en **Córdoba, (2012)**, Se establece que *“La función financiera íntimamente es atada a la economía y a la contabilidad, su complejidad depende en gran parte de lo talla de la empresa. En las pequeñas empresas, la función financiera es ejercida normalmente, el dominio contable y, a medida que aumenta, el vicepresidente de departamento, de subdirección o de las finanzas generalmente aparece como una unidad autónoma directamente atada al presidente de la empresa”* (p.4)

Siguiendo con Córdoba (2012), *“La función financiera es necesaria para que la sociedad funcione eficazmente. Es la actividad para la cual el administrador financiero preve, planifica, organiza, integra, dirige y controla sus acciones. Es posible que en las microempresas o las familias, la función financiera incumba a una sola persona. Sin embargo, en las medias o grandes empresas pueden corresponder a una vicepresidencia o a una gestión financiera. (p.4)”*

Para **Córdoba (2012)**, La función financiera se divide en tres áreas de decisiones:

- Decisiones de inversión. ¿Dónde invertir los fondos y en qué proporción?

- Decisiones de financiamiento. ¿De dónde obtener los fondos y en qué proporción?
- Decisiones de política de dividendos. ¿Cómo remunerar a los accionistas de la empresa?(p. 4)

2.2.4.4. Objetivo Financiero

Según Córdoba citado en **Córdoba, (2012)** *“Tradicionalmente se ha venido considerando como objetivo de la empresa la maximización del beneficio. Sin embargo, este objetivo se ha criticado mucho; actualmente se defiende la existencia de un conjunto de objetivos, consecuencia de un proceso de negociación entre los distintos participantes de la empresa que de un modo u otro esperan algo de ella”* (p.13)

Para **Córdoba (2012)** Cuatro son los objetivos fundamentales de toda organización:

- *Maximizar la rentabilidad de la inversión.*
- *Generar un valor añadido más grande por empleado.*
- *Aumentar el nivel de satisfacción para los clientes y los consumidores.*
- *Aumentar la cuota de mercado. (p.13)*

Siguiendo con **Córdoba (2012)**, *“El primer objetivo, pretendiendo maximizar la rentabilidad de la inversión en la organización, es atado a la realización de los tres otros; tener a la primera fila la generación de un valor añadido más grande, lo que implicará mejorar la satisfacción de los consumidores y, por consiguiente, una*

participación más grande en el mercado y, por fin, un nivel óptimo de rentabilidad. (p.14)”

2.2.5. Las Micro y Pequeñas empresas

2.2.5.1. Definición de MYPE

Para **Gomero (2015)** *“Las pequeñas y las microempresas son unas organizaciones nacidas del espíritu empresarial de personas que arriesgan pequeñas capitales y que están sometidas a las reglas del mercado. No reciben subvenciones ni ventajas accesorias como si sean obtenidos por grandes empresas, en particular exportadores, pero, gracias a su imaginación y gracias a sus competencias, número de ellos llegan a obtener posiciones importantes sobre los mercados donde deben operar. (p.3)”*

2.2.5.2. Orígenes de las MYPES

Según **Villarán (2007)** en El mundo de la pequeña empresa nos dice lo siguiente:

“Las pequeñas y las microempresas son unas organizaciones nacidas del espíritu empresarial de personas que arriesgan pequeñas capitales y que están sometidas a las reglas del mercado. No reciben subvenciones ni ventajas accesorias como si sean obtenidos por grandes empresas, en particular exportadores, pero, gracias a su imaginación y gracias a sus competencias, número de ellos llegan a obtener posiciones importantes sobre los mercados donde deben operar. Desde entonces, los numerosos términos y los conceptos han sido utilizados para designar este fenómeno, a la vez

económicos y sociales. Históricamente, comenzó con concepto de la artesanía, porque él es el más antiguo de actividades de transformación antes de la revolución industrial inglesa (a finales del siglo XVIII) en la cual la industria moderna emergió. Como tal, el concepto tenía una connotación de retraso, de tradición, de poca innovación y pues no reflejaba plenamente la nueva realidad de los asuntos de la segunda mitad del siglo XX. Muy rápidamente, el oficio ha sido identificado como una actividad especializada y tradicional estrechamente atada al turismo y a las zonas y los lugares más atrasados. La segunda etapa es la emergencia del concepto de pequeña industria, que hace referencia a un sector donde las políticas y los programas de promoción comienzan a ser aplicados. No olvidemos que en aquella época (los años 50) la industria estuvo considerada como el motor del crecimiento y de la modernidad y asimilada al desarrollo (los países desarrollados equivalían a decir los países industrializados). Rápidamente, el concepto ha sido extendido a otros sectores económicos tales como el comercio, los servicios, el melocotón y la explotación minera misma, que también contenían una parte importante de pequeñas unidades económicas. Así, el concepto de pequeña empresa emerge, trascendiendo el ramo de industria y se refiere a todos los sectores. Evidentemente, en aquella época, no era muy importante delimitar los campos con precisión, es decir de definir claramente los límites entre las pequeñas y las grandes empresas; principalmente era una diferencia cualitativa. Hacia los años 60 y 70, el concepto de

empresa de talla media ha sido integrada (la tercera etapa), particularmente gracias a la acción de organizaciones especializadas en la promoción del sector, tales como la Organización de las Naciones Unidas para el desarrollo industrial (Onudi), entre otras cosas, ha sido descubierto que estas empresas eran las más dinámicas sobre el plan tecnológico y desempeñaban pues un papel crucial en el desarrollo industrial y en los nuevos sectores tales como los servicios. Fue objeto de búsquedas y de programas específicos de apoyo. (p.27)”

Siguiendo con **Villarán (2007)** *“La cuarta etapa de este proceso histórico consistía en reunir las pequeñas y medianas empresas, creando así el concepto de PYME: pequeñas y medianas empresas, utilizado desde hace tiempo, en particular por los gobiernos, las agencias de desarrollo y los bancos multilaterales tales, como El Banco mundial, el Banco interamericano de desarrollo (BID), el Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD), el Organismo internacional del trabajo (OYE), Onudi, entre otras cosas. (p.27)”*

2.2.5.3. Problemática de las MYPES

Para **Palomo (2005)** *“Los problemas que enfrentan las Micro y Pequeñas Empresas son bastantes pero es posible rescatar lo que algunos autores han podido rescatar en cuanto a sus investigaciones teniendo en cuenta lo importante que es saber a lo que los empresarios se enfrentan a diario. Los estudios que pretenden identificar los problemas de la PYME combinan dos tipos de*

enfoques que llamaremos los enfoques externos " y " internos "; el enfoque externo se caracteriza por problemas que afectan PYME, pero que son más bien del tipo macroeconómico y donde PYME no tienen ninguna influencia sobre su solución (o no son su razón para ser); considerando que la focalización interna, en cambio, se caracteriza por problemas atados a la gestión de la empresa y del sector económico a los cuales pertenecen y para los cuales la PYME es responsable de su solución y de su mejoramiento. (p.27) ”

Según **Palomo (2005)** las problemáticas que afrontan las MYPES son las siguientes:

- *En su organización: Ausencia de estructura formal, falta de sistematización de sus operaciones y actividades, ausencia de políticas escritas, falta de supervisión y normas de realización.*
- *En los recursos humanos: falta de formación, rotadura excesiva del personal, la falta de seguridad y de higiene.*
- *En marketing: falta de conocimiento efectivo de sus competencias, falta de técnicas de marketing para hacer saber su producto y adaptarlo a las necesidades del consumidor.*
- *En su producción: falta de técnicas para planificar la producción, es descomedia y de control de la calidad, la falta de sistematización de los procedimientos de producción, deficiencias de su sistema de compra, incapacitada a cumplir los pedidos gruesos, el malo reparto del trabajo y de las instalaciones, el nivel débil de productividad.*

- *En la innovación tecnológica: antigua tecnología, sin medidas anticontaminación.*
- *En contabilidad: penuria de documentos contables, costes mal determinados y precio que no cubre el coste total.*
- *En sus finanzas: falta de conocimientos para analizar los estados financieros, la falta de acceso a un crédito práctico para la empresa.*
- *En la auditoría: reglamentación fiscal excesiva, desconocimiento de sus obligaciones y conformidad. (p. 27).*

2.2.5.4. Características de las MYPES

Según **Palomo (2005)** “*Las Micro y Pequeñas Empresas cuentan con características peculiares por su tamaño, ingresos, forma de trabajar y gran parte de ellas se identifican claramente, hemos podido rescatar algunas de ellas:*”

- *Las Mypes no siempre planifican su producción ya que sus ventas muchas veces son cambiantes y se opta por no arriesgarse a una pérdida del producto y/o costos.*
- *Se suele depender bastante de proveedores locales ya que por el consumo que se tiene no se podría exigir una atención inmediata por parte de ellos.*
- *Dificultad o imposibilidad para el acceso al crédito de bancos internacionales y nacionales debido a los bajos ingresos que no apoyan a la facilidad del crédito.*

- *Gran resistencia al cambio por el riesgo que estas incluyen, arriesgarse a ello las Mypes podrían perder lo ganado y decaer por completo*
- *Cuentan con poco material para brindar sus productos a sus clientes ya que la inversión para su stock es mínima ya que sería tener dinero inmovible.*
- *Negligente trato a la problemática ambiental ya que por ser pequeñas creen que no tiene responsabilidad con las problemáticas ambientales y piensan que solo las grandes fabricadoras son culpables de los problemas actuales.*
- *Las decisiones que toman no son planificadas ni se realiza una investigación pertinente antes de tomar una decisión, son solo intuitivas y centralizadas.*
- *No cuentan con la participación del personal para las decisiones de la empresa, el dueño es el único que las puede tomar. (p.28)*

2.2.5.5. Indicadores a tomar en cuenta por las MYPES

Para **Rincón (2011)** *“Todas las empresas deberían contar con indicadores para lograr sus metas, mejorar la toma de decisiones y evaluar su rendimiento, podemos tomar en cuenta lo siguiente:”*

- Punto de equilibrio para su producto y empresa
- Fin de las unidades vendidas y producidas
- Fines de la vuelta deseada

- Coste unitario de fabricación de su producto o de sus productos
Coste total de su producto o de sus productos
- Carga de trabajo, materias primas, servicios externalizados, costes administrativos indirectos y frescos y ventas Rentabilidad neta de su producto o de sus productos
- Capacidad de pago o solvencia económica Marca de utilidad y punza de equilibrio Rendimiento del capital propio Rendimiento de los activos (p.29)

2.2.6. Las MYPES en el Perú

Según la opinión de **Gomero (2015)** *“Las pequeñas y las microempresas cualificadas de organizaciones emergentes se desarrollaron en todo el país. Por consiguiente, su grado de participación a la pirámide de las empresas alcanza por término medio el 99 % .6 La configuración de estas empresas también ha sido asociada con desarrollo de un mercado de trabajo, con una contribución del 40,6 %, donde los miembros del PEA Ils vieron la oportunidad de mejorar su calidad de vida. Es verdad que la distribución de las empresas no es equitativa o simétrica, sino a pesar de esta debilidad, queda un generador importante de riqueza en el sector real de la economía. (p.5)”*

2.2.6.1. Los inicios de las MYPES en el Perú

Según **Villarán (2000)** *“La búsqueda más importante efectuada en nuestro medio para determinar la talla del sector de las pequeñas empresas (incluido las microempresas) ha sido realizado por el Banco central de reserva (BCR) en 1991 (publicada en 1992). Se ató a determinar la cantidad la presencia de lo que cualificaban*

de unidades productivas a pequeña escala (UPPE) en la región metropolitana de Lima. Definieron como límite para su encuesta a 50 personas ocupadas; cual es la cifra propuesta para las pequeñas empresas. (p.8)”

Tabla 1: UPPEs Lima Metropolitana

SECTORES	<u>UNIDADES ECONOMICAS</u>	%	EMPLEO	%	<u>TAMAÑO PROMEDIO</u>
COMERCIO	516,979	66.68	788,041	59.21	1.52
INDUSTRIA	73,453	9.47	173,066	13.00	2.36
SERVICIOS	89,977	11.48	198,120	14.89	2.23
TRANSPORTE	29,234	3.77	40,004	3.01	1.37
CONSTRUCCIÓN	43,708	5.64	72,110	5.42	1.65
OTROS	22,908	2.95	59,576	4.48	2.60
<u>TOTAL</u>	775,259	100	1,330,917	100.00	1.72

Fuente: "Encuesta a Unidades Productivas de Pequeña Escala en Lima Metropolitana", Publicada por el BCR en 1992.

Villarán (2000) nos dice que, *“Es realmente importante la referencia de esta investigación realizada en aquel año puesto que fue la primera vez que se intentó medir el sector de Medianas y Pequeñas empresas, a pesar de haberse realizado hace más de 20 años nos dan un alcance del crecimiento que ha tenido estas empresas al transcurso de los años manteniendo la importancia que ya en sus inicios tenía. Teniendo como base los resultados de la búsqueda BCR, varios ejercicios han sido efectuados para considerar la talla del sector de las pequeñas empresas (incluido las microempresas) al nivel nacional. Una de las estimaciones más importantes ha sido hecha al ministerio de la Industria (MITINCI) en 1996 (publicada en el documento " Principios directivos para las*

pequeñas y microacometidas "). Este documento indica un universo de 3 ' 150.000 unidades económicas, con reparto siguiente por sector. (p. 9)"

Tabla 2 MYPES según Sectores Económicos

Actividad	Unidades Económicas	Porcentaje
Agropecuaria	1,380,000	43.80
Pesca	20,000	0.60
Explotación de Minas y Canteras	30,000	1.00
Manufactura	255,000	8.10
Comercial	1,120,000	35.60
Servicios	345,000	10.90
Total	3,150,000	100.00

Fuente: Lineamientos básicos de política para la promoción de la Pequeña y Micro Empresa. MITINCI, 1996

A partir del cuadro anterior y del autor podemos definir que para ya esos años el sector servicio de las MYPES ya ocupaba un buen puesto encontrándose en tercer lugar frente a grandes industrias como son el comercio y la agropecuaria pero a su vez dejando una franja angosta entre la actividad siguiente que sería manufactura.

2.2.6.2. Importancia de las MYPES en el Perú

Según **Arbulú (2007)** *“En el Perú, las PYME representan el 99.5% del total de empresas del país, son nacional (el restante 7% pertenece a la pequeña empresa). En el curso de la última década, el sector era responsable del 49 % de la producción nacional y producía el 49 % del PIB nacional. Según las estadísticas del ENAHO, son PYME que representan el 60 % del total de los empleos, las microempresas que generan más empleos: el 53 % del PAE empleado al nivel de PYME fue el más dinámico con relación*

a la creación de nuevos empleos. De trabajo a crecimiento a tasas anuales del 9 % mientras que la gran empresa progresa a tasas del 2 % al año. (p.1)”

Se concluye que las MYPES son de gran importancia porque genera una gran fuente de trabajo para la población tanto como la economía, Si bien estas constituyen un brazo importante de la economía peruana, aún hay mucho camino por recorrer hacia la mejora de condiciones laborales y a nivel de organización.

2.2.6.3. Factores que limitan el crecimiento de las MYPES Peruanas

Según **Avolio (2011)** *“Una gran parte de las MYPES se desarrolla en un ambiente familiar, donde los integrantes de las mismas asumen diferentes puestos dentro de la empresa; este es una de las principales deficiencias que causan una serie de factores que impiden su desarrollo. Los Factores que figuran con mayor constancia seria: “*

1. Factor financiero: Entre los factores administrativos que limitan el crecimiento del MYPES, los problemas más importantes son atados a la gestión de los recursos humanos, a los aspectos contables y financieros, a la buena gestión de sus actividades y a la formación. De sus miembros también es un obstáculo importante expresado por los empresarios mismos.

Parecería que los empresarios tienen como objetivo mayoría de obtener beneficios en los plazos más breves sin visión a largo plazo, la gestión de los recursos humanos influye en el

crecimiento aunque es informal, la formación de los trabajadores. Los aspectos motivacionales son simplemente atados a los pagos suplementarios para la conformidad con trabajo. En cuanto a los aspectos financieros y contables, la gestión financiera adecuada es uno de sus principales desafíos. La falta de preparación para estos aspectos, así como el nivel de informalidad de un gran número de sus operaciones, significan que no tienen un apoyo que basta como sus operaciones financieras. La contabilidad únicamente es pertinente para conformarse los compromisos fiscales; guardan un rastro de las rentas y de los gastos en los cuadernos o hasta mentalmente y los cálculos aproximados son válidos y suficientes.

2. Factor Operativo: Muchas de las MYPES tienen dificultades operativas que afrontar debido a que como son pequeñas no toman la importancia debida a los aspectos operativos y estas limitan su crecimiento, estas dificultades tienen relación con aspectos de mercadeo, establecimiento de precios, control de la producción y control de inventario. (p.8)

2.2.7. Las MYPES de servicio:

2.2.7.1. Definición de empresas de servicios

En la obra de **Choy (1995)** El dilema de los costos en las empresas de servicios, Charles Hornegren, afirma que: *“Una empresa de servicios es una que, a través de diferentes procesos que implican una serie de actividades, es capaz de ofrecer o de abastecer un servicio específico o servicios integrados”* (p.3)

Sin embargo **Choy (1995)** nos dice que *“Los servicios son unas actividades identificables, intangibles y perecederas que resultan de esfuerzos humanos o mecánicos que producen un hecho, una realización o un esfuerzo que generalmente implica la participación del cliente y que es imposible poseer, transportar o almacenar físicamente, pero que pueden ser propuestos al alquiler o a la venta; por consiguiente, pueden ser el objeto principal de una transacción concebida para cubrir las necesidades o a los deseos de los clientes”*. (p.3)

2.2.7.2. Características de las empresas de servicios

Según **Choy (1995)** Tienen ciertas características y particularidades que, en ciertos casos, traban su análisis:

- *El recurso humano es la principal entrada utilizada para abastecer el servicio, y su cálculo es principalmente determinado por el número de horas y la tasa horaria. La mano de obra directa permite considerar los costes indirectos atribuidos o atribuidos para alcanzar el coste del servicio.*
- *El producto ofrecido es intangible, el principal insumo es la venta de informaciones o la ejecución de toda actividad física o administrativa a favor del cliente. El producto final es resumido en un informe, donde el coste del papel es insignificante con relación al valor añadido intrínseco de la información que contiene.*
- *Habitualmente, es adaptado a un sistema de costes por pedidos más bien que por procesos, estos últimos no son corrientes para*

ser utilizados en estas empresas. El coste por pedidos es utilizado porque cada servicio solicitado tiende a ser diferente, según las especificaciones establecidas por el cliente.

- *La orden de un cliente es un trabajo diferente e implica un conjunto de actividades diferentes, con una cuenta y un número de encargo específico. A este respecto, cada encargo o servicio debe identificar las rentas y sus costes respectivos directos e indirectos. (p.3)*

2.2.7.3. Importancia de la empresa de servicios

Según López (2011) “El papel de los servicios en la economía evolucionó y se desarrolló con tiempo. Actualmente, los servicios representan la mayoría del PIB y del empleo en las economías desarrolladas y en la inmensa mayoría de los países en vías de desarrollo. Según los datos del Banco mundial, en 1970, el peso de los servicios en el PIB de América latina y la zona actual del euro era del 50 %, alcanzando el 60 % los Estados Unidos. UU En la actualidad, estas cifras respectivamente son del 61 %, el 72 % y el 77 %.” (p.79)

Siguiendo con López (2002) “Una parte importante del aumento del comercio mundial de los servicios se explica por el desarrollo de estas cadenas mundiales de valor. Por consiguiente, las posibilidades de exportar servicios para el PED son ampliamente atadas a la inserción que pueden realizar en el marco del VCG, o en el marco de las cadenas de servicios específicos (por ejemplo, servicios bancarios, medios audiovisuales, publicidad, servicios de

salud). O lazos entre las actividades de servicio en el seno de las cadenas de fabricación (como en el caso de los servicios logísticos, de la búsqueda y del desarrollo, los asuntos, etc.). A su vuelta, esta inserción puede hacerse según diferentes modalidades, lo que afectará la durabilidad más o menos grande de la posición de exportación del país en cuestión, así como las incidencias de las exportaciones sobre su economía (p.80)”

2.2.8. Sistema de costos en mas MYPES

2.2.8.1. Sistema de costos

Según **Alcívar, López, Moscoso y Flores (2016)** Un control adecuado de los recursos materiales, humanos y financieros en el proceso de producción será garantizado por el establecimiento de métodos, de reglas y de procedimientos que garantizarán el registro rápido y preciso de las informaciones que provendrán de la utilización de los recursos en la actividad económica. De la sociedad y quienes pueden ser utilizados con el fin de facilitar el control o de determinar el coste del producto. Los sistemas de costes son el conjunto de las reglas, los métodos y los procedimientos requeridos para la planificación, el registro de los gastos, el cálculo y el análisis de los costes en la organización. (sp)

Continuando con **Alcívar, López, Moscoso y Flores (2016)** Un sistema de costes debe ser capaz de medir adecuadamente los gastos del recurso investido en la producción del bien material y de demostrar las desviaciones posibles entre lo que ha sido gastado y lo que debería ser gastado, además de la estrategia comercial. Los

sistemas de costes se refieren a los objetivos fundamentales siguientes: departamentos, productos o servicios y actividades. El factor que determina para predecir cual sistema de costes debe ser puesto en ejecución es el tipo de actividad efectuada y también una idea clara del que debe ser medida, el objeto del coste, es decir el coste del producto, de la zona, de la actividad, la calidad, etc.

Las empresas que a menudo toman en consideración el tipo de proceso de fabricación adoptan uno de los sistemas de costes de base:

➤ Coste por órdenes: los sistemas de costes de encargo de trabajo son utilizados en las organizaciones donde la producción es débil, el proceso de los procesos es discontinuo para los productos heterogéneos. Es aplicable a las empresas donde esto es posible y es más práctico de distinguir los premios, los subconjuntos, los ensamblajes y los productos terminados de una gran variedad.

La fabricación de cada premio es efectuada por el rodeo de una orden de fabricación o de fabricación. Los premios son acumulados para cada uno por separado y la obtención de los costes unitarios es un reparto simple de los costes totales entra el número de unidades producidas en cada premio.

➤ Costo por Procesos: El cálculo de los costes por proceso es un sistema de acumulación de los costes de producción por departamento, centro de costes o proceso, que es responsable de costes incurridos en la zona y los supervisores deben señalar a la dirección los costes incurridos, preparar periódicamente un informe de costes de producción.

2.2.8.2. Características de un sistema de costos

Según **Alcivar, Lopez, Moscoso y Flores (2016)** Totalmente como cuando hablamos de la naturaleza de los sistemas de costes, podemos comprender que existan unas características particulares a cada uno de los sistemas de costes. Sin embargo, lo que sigue describe las características generales de todos los sistemas de costes.

- Los sistemas de costes definen las directivas a las cuales los procedimientos de atribución de los costes están sometidos. Los sistemas de costes determinan los criterios aplicar en el reparto y el reparto de los gastos.
- Los sistemas de costes establecen la forma, la fecha y la oportunidad de cálculo de los costes, las modalidades de cálculo, las bases que pueden ser utilizadas, la manera en la que ciertos costes deben ser tratados, la manera de determinar los costes. Total y unidad. Lo mismo, establece la metodología para el presupuesto de los costes y la determinación de las normas. (sp)

2.2.8.3. Sistemas de costos más convenientes para las empresas

Según **Alcivar, Lopez, Moscoso y Flores (2016)**,

- Sistema de Costos Estándar:
Utilizado en las grandes empresas, en las grandes empresas de tipo tradicional, en las cuales anteriormente es determinado cuánto lo costaría para producir un producto.

➤ Sistema de Costos ABC:

El sistema de coste ABC es principalmente utilizado en las empresas fabricantes. Sin embargo, teniendo en cuenta que las realizaciones excepcionales, la utilización ha sido extendida a las sociedades de servicios.

➤ Sistema de Costos por órdenes:

El sistema de costes por encargo es aplicado cuando los productos son fabricados conforme a los pedidos especiales de los clientes. Por ejemplo: impresores, sociedades de diseño de sitios Web, diseño de trajes de novia, trabajo de los metales, para citar sólo algunos ejemplos.

➤ Sistema de Costos por procesos

El sistema de costes de proceso es utilizado cuando la producción es repetitiva y diversificada, aunque los productos sean bastante similares unos a otros. Por ejemplo: las empresas de bebidas, las empresas lecheras, las empresas que fabrican zapatos a gran escala, las empresas que fabrican automóviles, entre otras cosas.

➤ Sistema de costos por órdenes específicas

El sistema de costes para los pedidos específicos es utilizado en los trabajos a la demanda. Con la diferencia con relación al sistema de costes por encargo, que en el sistema de costes de los pedidos específicos, el tiempo necesario para la fabricación de un producto es relativamente largo y es utilizado cuando el

precio de venta depende estrechamente del coste de producción.

➤ Sistema de costos Kaizen

Es un sistema que es utilizado para todos los tipos de empresas y puede hasta ser completado por uno de los sistemas de costes mencionados más arriba.

➤ Sistema de costos backflus

En este sistema de costes, los costes de producción incurridos no son registrados, porque son trasladados por una fase al otro, pero los costes incurridos en los productos serán registrados una vez finalizados y preparados a la venta. Además de conocer las estructuras sociales por los cuales un cierto sistema de costes se aplica. (sp)

2.2.8.4. Factores importantes para elegir un sistema de costos

Según **Alcivar, Lopez, Moscoso y Flores (2016)** Ciertos factores le ayudarán a tomar una mejor decisión que concernirá a la elección de un sistema de costes. Entre los factores más importantes considerados, se tiene:

- *Los tipos de productos fabricados.*
- *El sistema de costes utilizado.*
- *La política de sustitución.*
- *Los productos disponibles en existencias.*
- *Las formas de almacenamiento.*

- *La necesidad o no de controlar la realización de ciertos materiales.*
- *El grado de inflación o de deflación sufrido por la economía.*
- *La situación de la empresa sobre el mercado. (sp)*

2.2.8.5. Análisis de los costos de una empresa

Los autores **Alcívar, López, Moscoso, & Flores (2016)** El análisis de todas las empresas cualquier fuera su rubro nos sirve para lo siguiente:

- Determinar realmente cuánto se gana con la empresa, cuánto se ha invertido y de ser el caso cuánto pierdo, se puede comparar las buenas/ malas decisión que se toman viendo el resultado; A su torre, estas decisiones pueden ser valorizadas y las consecuencias medidas, porque se trata del principio fundador de una buena gestión de los asuntos.
- Mide la eficacia en la utilización de mis recursos. Existe una regla de oro en materia de gestión: " si no es medida, no se mejora ". ¿Cómo puedo entonces utilizar más eficazmente los recursos que utilizo para producir si no sé exactamente cuánto gasto para cada acción que hago? No olvide que los costes son dinámicos y que, si los mida y qué los tome en nota hace un año, no son fieles ni representativos de lo que pasa en mi empresa y sobre el mercado.
- Hallarse en situación de tomar un punto de partida para reducir los costes o los procesos de producción y obtener informaciones

pertinentes para la toma de decisiones. Si quiero identificar donde gasto "encima" porque encuentro procesos u operaciones que no aportan valor añadido (percibida por el cliente y pues pagada por él), entonces puedo eliminarlas o reducir las por lo menos.

- Los costes débiles y fijos son muchas veces, una de las estrategias más simples y más robustas para tener éxito en mi empresa.
- Me ayudan a tener " un suelo " como un precio de referencia mínimo. Esto vale para el conocimiento de mis costes de base, porque por debajo de costes variables, perderé dinero, pero también para negociar con un cliente, en particular si se trata de un grueso presupuesto o de gruesos artículos. A este estadio, conozco a empresarios que " se hicieron bárbaros " cuando les vendieron a minoristas o a consumidores finales (en la jerga BtoC), pero con los márgenes (inferiores) que trataban con gruesos clientes o mayoristas (BtoB) la rentabilidad " por producto / servicio y que, añadida a largo plazo, acostumbrada en este tipo de clientes, literalmente acabó por perder dinero o como otros dicen " cambiar el dinero ". ¿Ya se efectuó? Toda similitud con la realidad es puramente fortuita, por supuesto.
- Post existencias e inventarios. Muchas veces, cuando piden: ¿dónde está el dinero en su empresa? Generalmente respondemos: " tengo dinero en la calle " refiriéndose a la inversión en " créditos clientes ", es decir en productos vendidos

pero no pagados (esto suena así)" no deje o de cortar para entregar ". Hasta en el almacenamiento de insumos o de materias primas que "esperan" la orden de fabricación. Esto condujo las empresas de servicios a ser también el coste de una infraestructura sobredimensionada para el flujo de clientes que tengo o las horas de inactividad que no generan dinero en mi empresa.

- Esto puede ser un medio de comprender que " cuesta dinero " pero como no es visto o "no" " tangible", no es tomado en consideración. Y así como lo que no veo tiende a pensar que no existe, entonces no lo tomo en consideración cuando tomo decisiones en mi empresa, sufriendo las consecuencias inevitables de la omisión. (sp)

2.2.9. Diseño de sistema de costeo

2.2.9.1. Sistemas de costeo

Según el autor **Siniestra (1997)** De allí por lo tanto qué la materia prima pasa de un proceso de producción a otra, el sistema de costes debe clasificar, registrar y reagrupar los gastos, de modo que la dirección pueda conocer el coste unitario de cada proceso. Producto, actividad y todo objeto de coste, la cifra del coste total que fue poco útil, el volumen vario de producción de un período al otro. Esto puede ser realizado sólo concibiendo un sistema apropiado de costes. Los sistemas de costes son unos subsistemas de contabilidad general que manipulan los detalles que conciernen

al coste total de fabricación. La manipulación comprende la clasificación, la acumulación, la afectación y el control de los datos, para los cuales un conjunto de reglas contables, de técnicas y de procedimientos de acumulación de datos es necesario para determinar el coste unitario del producto. (sp)

Continuando con Siniestra (1997) Teniendo en cuenta que las características y las ventajas de los sistemas de establecimiento de los costes, es posible ponerlos en ejecución en toda organización que ejecuta una actividad económica generadora de productos, que se trate de bienes o de servicios tales como la extracción, la transformación y las empresas comerciales; existen unos sistemas de costes que tradicionalmente han sido utilizados como sistemas por pedidos específicos y por procesos, sistemas históricos y predeterminados, sistemas variables y absorbentes; éstos pueden ser combinados, repensados, completados y / o adaptados a las necesidades y a las especificidades de cada organización. (sp)

2.2.9.2. Consideraciones iniciales para un sistema de costeo

Según **Morillo (2007)**, Es necesario que el sistema sea bien planificado, teniendo en cuenta que aspectos tales como las características de producción, el calendario y lo caracteriza de informaciones requeridas, así como la estructura organizativa de la empresa. El momento cuando la información es deseada depende a su vuelta de los objetivos que el sistema piensa alcanzar, necesidades de control y costes que está dispuesto a comprometer para el diseño y la explotación del sistema de costes.

a) Características de Producción: El primer aspecto es atado a las características o a los regímenes de producción de la empresa. Los procesos de producción son generalmente clasificados según su continuidad en intermitencia, en serie y continuamente; según la fluidez en lineal, paralela y selectiva (Polimeni, y al, 1994); y el número de productos fabricados en productos simples y compuestos. Los procesos productivos intermitentes generan una gran variedad de productos, a volumen débil cada uno, que pueden ser unos pedidos o proyectos únicos a gran escala.

b) Tipo de información requerida: un sistema de establecimiento de los costes que acumula globalmente los costes comprometidos en el proceso de producción, producirá los beneficios y la rentabilidad de la empresa entera, de manera exacta y económica; no obstante, no menciona cual producto o servicio genera la rentabilidad más elevada y genera pérdidas. En estas circunstancias, no es posible afectar adecuadamente los recursos disponibles y crear combinaciones de productos para maximizar los provechos. Es pues inevitable que los sistemas de costes efectúen una acumulación y un reparto de los costes que permita determinar los costes unitarios de cada tipo de producto o de servicio.

Para las empresas que tienen líneas de productos o servicios heterogéneos, un sistema es recomendado por pedidos específicos o por operaciones, donde el coste de cada tipo de

producto es calculado y para cada operación, si se trata de un proceso complejo y extenso; mientras que para las empresas que fabrican productos o abastecen de servicios homogéneos o estandarizados, un sistema por proceso sea suficiente para determinar el coste unitario medio del producto para cada proceso o centro de costes.

Según **Morillo (2007)** El ABC Se trata de resolver las ineficacias atribuidas a los sistemas de costes tradicionales, teniendo como base la idea que los productos no son los consumidores de recursos sino las actividades; es decir que se trata de un modelo cuyo objetivo es calcular costes más exactos y mejorar la eficacia operacional, además de controlar los costes de cada producto en lugar de afectarlos de manera arbitraria, con arreglo al volumen. El sistema ABECEDARIO no reemplaza los sistemas tradicionales, forma parte de eso en el momento de la utilización de las informaciones tratadas por estos sistemas, porque no modifica las bases sobre las cuales son sostenidos Molina, (2000). (p.4)

Siguiendo con **Morillo (2007)** los sistemas tradicionales de cálculo de los costes se vuelven también obsoletos debido a la necesidad para las organizaciones de conocer el coste de la calidad o su ausencia. Por esta razón, cuando una organización debe elevar el nivel de calidad de los productos y servicios ofrecidos y la excelencia en todas sus dimensiones, es aconsejado colocar un sistema de costes de calidad para

determinar la cantidad los costes de conformidad y de no conformidad; en este sistema, los costes escondidos son descubiertos o tomados en consideración por los sistemas tradicionales, tales como las ventas perdidas, los costes de recuperación **Shank, (1998)**. Según De La Torre y Martínez (1997) una vez definidos los costos de calidad (prevención, evaluación, fallas internas y externas), se recomiendan los siguientes pasos para el diseño y funcionamiento de sistemas de costos de calidad. (p.4)

Momento de exigencia de las necesidades de información y de control. Cualquiera que sea el sistema escogido de costes, por pedidos, procesos u operaciones, variable o absorbente, debe responder en el momento en el que los costes son calculados, con arreglo al grado de control deseado por la dirección de la empresa, definiendo así el historial y predeterminado. Los sistemas de costes predeterminados, en los cuales los sistemas de costes estándares son distinguidos, concuerdan cuando la producción es de naturaleza repetitiva, entre los cuales los trabajos o los productos son homogéneos, en términos de características y de tratamiento, porque en estos sistemas de cálculo, los costes estándares deben ser calculados para cada producto tratado (diseño, tamaño, etc.), por cada elemento del costo de producción (materiales y mano de obra directa y costos indirectos), y por cada fase u operación realizada **Álvarez, et al, (1996)**. Esta característica hace los sistemas de costes estándares

compatibles con los sistemas de coste por proceso, eliminando la complejidad de la evaluación de las existencias iniciales de productos corrientes, efectuado según los métodos de la media ponderada y primero en los sistemas de coste histórico **Océano, (2001).**

Según **Morillo (2007)** Considerando que los sistemas de costes tales como los sistemas de control o las informaciones que permiten vigilar o seguir los diferentes costes (investigación y desarrollo, producción y comercialización); cuando las empresas necesitan un sistema de control oportuno y eficaz, poniendo en evidencia las ineficacias, conviene establecer un sistema de cortesía estándar. p.4)

2.2.9.3. Pasos para diseñar un sistema de costeo

Según **Morillo (2007)** Teniendo en cuenta que los factores más arriba, que garantizan que el sistema se adapta a las características y a las exigencias de la empresa, las etapas siguientes deben ser seguidas:

- Identificación del objeto de los costes, con arreglo a las necesidades de la empresa para tomar decisiones, en más usted debe identificar los centros de costes (centros de producción y de servicios, centros de marketing y de administración).
- Diseño de métodos para la afectación o la identificación de los costes incurridos para cada objeto de costes, para los cuales debe ser clasificado en costes directos e indirectos. Todos los

costes incurridos en la empresa durante un período deben ser afectados a los centros de costes identificados, luego a los productos o abastecidos los servicios en el curso del período; el subsidio de los costes directos no es un problema teniendo en cuenta que su identificación y teniendo en cuenta que su cuantificación completa en cada objeto de costes, sino el reparto de los costes indirectos debe ser hecho según los métodos convencionales o el método de cálculo basado en las actividades. El primer método consiste en utilizar tasas de aplicación de los costes de fabricación indirectos, que pueden ser únicos o departamentales, ser basados en datos efectivos o predeterminados. El segundo método consiste en identificar las actividades realizadas en la cadena de creación de valor de la empresa, sabiendo que los costes indirectos son afectados a los productos a prorrata de la cantidad de actividades consumidas por cada uno a través de inductores de actividad y de actividad. Costes. Ambos métodos de subsidio de los costes indirectos son compatibles con los sistemas tradicionales de cálculo de los costes.

- Nombre de cada una de las cuentas de control y de los registros auxiliares con arreglo al sistema seleccionado de costes. Por ejemplo, si usted negocia con sistema de coste retroactivo, usted debe crear las cuentas de control para los costes de conversión, los costes aplicados de conversión, los materiales y productos corrientes, el inventario de los productos

terminados y los costes de producción y de venta; si se trata de un sistema por proceso, las cuentas deben ser creadas para el control de las existencias de productos corrientes, el inventario de los productos terminados, las existencias de materias y de abastecimientos, los costes indirectos de fabricación y los costes de producción y de venta.

- Diseño de formularios y de informes de rutina. Por ejemplo, si el objeto de costes es un centro de costes, una ficha de costes debe ser concebida por cada centro donde cada uno de los conceptos incurridos (materiales, servicios de mantenimiento, trabajadores) identificables exclusivamente en cada centro está un punto de partida. Para la preparación del informe de costes. No obstante, si un sistema de cálculo de los costes es concebido por pedidos específicos o por operaciones, además de identificar cada centro de costes, una hoja debe ser concebida por cada encargo.

2.2.10. Costeo ABC

2.2.10.1. Antecedentes de los costos ABC

Según **Cueva (2004)** El coste por actividad aparece en medio de los años 1980, sus promotores Cooper Robin y Kaplan Robert, determinante que el coste de los productos debe incluir el coste de las actividades necesarias para fabricarlo y venderlo y el coste de las materias primas. (p.1)

2.2.10.2. Definición del costeo ABC

Según **Cueva (2004)** Un sistema de costes ABC permite tomar decisiones estratégicas, porque, en el momento de la determinación de los costes, el precio del producto o del servicio puede ser atribuido y analizado con relación a la competencia. (p.3)

Según **Apaza (2004)** Así como solución alternativa a los problemas puestos por los métodos tradicionales de establecimiento de los costes, el coste. (p.16)

Continuando con **Apaza (2004)** Se trata de un modelo de costos que opera en perfecta sintonía con los principios de la Gestión de Calidad Total (GCT) por su orientación al cliente y por su enfoque basado en los datos para la asignación de costos. Si se implementa con carácter participativo, puede ser aceptado por directivos de línea. Finalmente, Es un modelo de costes que funciona en armonía perfecta con los principios de Total Quality Management (TQM) debido a su orientación cliente y de su enfoque basado en los datos para el reparto de los costes. Si es puesta en ejecución de manera participativa, puede ser aceptada por los responsables jerárquicos. Por fin, el sistema de los costes de actividad (ABC) facilita a las técnicas de calidad total tales como el análisis del valor del proceso y la evaluación comparativa de la competencia. En este sentido, merece toda nuestra atención como herramienta GCT, porque los

responsables de línea necesitan informaciones completas y completas sobre los costes. (p.16)

2.2.10.3. Importancia del costeo ABC

Según **cueva (2004)**:

- El modelo ABC genera cambios operacionales en las organizaciones, haciéndolos más rentables. La integración de las herramientas y las metodologías propuestas en este enfoque.
- El modelo ABC nos permite tener un criterio de evaluación y de apoyo sólido de un punto de vista funcional y técnico.
- Facilitado en el proceso de incorporación de nuevas estrategias en las empresas, su proceso de gestión del cambio a través de la formación de los usuarios y una estrategia de comunicación adecuada del proyecto al conjunto de la organización.
- Plan de mejoramiento que pretende poner en ejecución mejoramientos rápidos, identificados en el análisis de la productividad y el análisis de rentabilidad. (p.19).

2.2.10.4. Ventajas del sistema ABC

Según **Cueva (2004)**

- Mejoramiento continúa gracias a la eliminación de los costes de las actividades sin valor añadida.
- Contabilidad por actividad Blancos determinados por el mercado

- Mejor ordenado de los costes, teniendo en cuenta objetivos de los informes de gestión (p.19)

2.2.10.5. Surgimiento de la necesidad de un sistema de costos basado en actividades:

Para el autor **Sosa & Hernández (2007)**:

El sistema está basado en el método de cálculo de los costes de actividad; una parte de la premisa según la cual las diferentes actividades ejercidas en una empresa generan costes y la cual los diferentes productos consumen actividades, bajo esta inferencia, conocemos más precisamente los costes de cada actividad, lo que permite evaluar las decisiones de la importancia más alta. Vemos la necesidad de tomar decisiones en el momento adecuado y de manera más correcta posible que conciernen a las actividades que afectan el producto, tales como: la eliminación o la potencialización de la producción, la comercialización de los productos o servicios que hay que ofrecer, incorporando productos. Alternativa o complementaria. (p.21)

2.2.11. Teoría de la cadena de valor

Según **Sosa (2007)** La dimensión interna de la estrategia de empresa implica una mirada dentro de la empresa para intentar encontrar los elementos que constituyen o pueden constituir fuentes de ventaja competitiva sobre su mercado. Para eso, usted debe saber cómo mirar dentro de la empresa, encontrar criterios que abastecen una orden y una

estructura del conglomerado de actividades, de funciones, de tareas, etc., que son los elementos constitutivos de la empresa. La herramienta que permite estructurar, sistematizar y reagrupar estos elementos es la cadena de valor. (p.4)

Continuando con Sosa (2007) Una empresa puede superar a sus competidores sólo si puede notar la diferencia. Debe aportarles un valor más grande a los consumidores o crear un valor comparable a menor coste, o hacer a los dos. Luego sigue la aritmética de la rentabilidad superior, ofreciendo un valor más grande que permite a la empresa poner precios por unidad medios más elevados; una eficacia más grande produce menos costes unitarios medios. (p.10).

2.2.11.1.Historia de la cadena de valor

Según Sosa (2007 En 1985, el profesor Michael Porter, de Harvard Business School, presentó el concepto de análisis de la cadena de valor en su libro Competitive Advantage. Presentando sus ideas, el autor reconoció el trabajo que McKinsey había efectuado al principio de los años 80 sobre el concepto de " sistemas de empresa". McKinsey consideró que una empresa era una serie de funciones (marketing, producción, recursos humanos, investigación y desarrollo, etc.) y que la manera de comprenderlo consistía en analizar la realización de cada una de estas funciones con relación a las de la competencia. En cuanto a los trabajos de McKinsey, la sugerencia de Porter era que había que ir más

allá del análisis de un nivel funcional tan ancho y que era necesario descomponer cada función en actividades individuales que constituirían una etapa clave para distinguir las diferentes características de actividades y sus relaciones mutuas. (p.16)

2.2.11.2. Constitución de la cadena de valor

Según **Sosa (2007)** Porter fue más allá del concepto de la cadena de valor, extendiéndolo al sistema de valor, que considera que la empresa es sumergida en un conjunto complejo de actividades ejecutadas por un gran número de actores diferentes.

1. Las cadenas de valor de los proveedores, que crean y abastecen de los abastecimientos esenciales a la cadena de valor de la empresa:
 - Los proveedores comprometen costes en la producción de la cadena de valor de la empresa.
 - El coste y la calidad de estos abastecimientos influyen sobre los costes de la empresa y / o sus capacidades de diferenciación
2. Las cadenas de valor de los canales, que son los mecanismos de entrega de los productos de la empresa al usuario final o al cliente:

- Los costes y los márgenes de los distribuidores forman parte del precio pagado por el usuario final.
 - Las actividades desarrolladas por los distribuidores de los productos o los servicios de la empresa afectan la satisfacción del usuario final.
3. Las cadenas de valor de los compradores, la fuente de diferenciación por excelencia, porque en ellos la función del producto determina las necesidades del cliente:
4. La cadena de valor y las estrategias genéricas:
- Dirección de la cadena de valor y de los costes. El coste de desarrollo de cada una de las actividades de una cadena de valor puede ir y venir en la cadena, con arreglo a dos tipos de factores: los inductores de costes y los responsables de los costes realizables.
 - Cadena de valor y diferenciación. Por otra parte, la diferenciación puede ser definida por las directivas dichas sobre exclusividad. (p.20).

2.2.12. Bases legales de las MYPES:

2.2.12.1.Ley para las MYPES

Según (Ley N° 30056, 2013) publicada el 2 de julio de 2013

“El fin de la nueva ley es establecer el marco jurídico para la promoción de la competitividad, la formalización y el desarrollo del micro, las pequeñas y medianas empresas (MPME), lo que nos hace pensar que hay que olvidar los acrónimos de MYPYME

en Perú.”

2.2.12.2. Clasificación de las MYPES en el Perú

a) Montos de Ventas Anuales

- Según (Ley N° 30056, 2013) **“Microempresa:** *Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).”*
- Según (Ley N° 30056, 2013) **“Pequeña empresa:** *Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). “*
- Según (Ley N° 30056, 2013) **“Mediana empresa:** *Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.”*

b) Número de Trabajadores

- **Microempresa:** de 1 a 10 trabajadores
- **Pequeña empresa:** de 11 a 100 trabajadores
- **Mediana empresa:** de 101 a más trabajadores

2.2.12.3. Título iv del acceso al financiamiento

Artículo 28.- Acceso al financiamiento

El Estado anima el acceso de las pequeñas y medianas empresas al mercado financiero y al mercado de los capitales, favoreciendo la expansión, la solidez y la descentralización de estos mercados.

El Estado anima el fortalecimiento de las instituciones de

microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de los bancos y de los seguros. También facilita la aproximación entre las entidades no reglamentadas y que pueden abastecer de servicios financieros a micro y pequeñas empresas y a la entidad reglamentaria, con el fin de animar su integración en el sistema financiero.

Comentario: Es obligación del estado poder impulsar la creación o crecimiento de las Mypes en el país, de forma que exista facilidad de préstamos para los fines anteriores y estos sean accesibles.

Artículo 29.- Participación de COFIDE

El Estado, a través de la Corporación de financiación del desarrollo - COFIDE, promueve e integra la financiación, la diversificación, la descentralización y el ensanche de la cobertura de los servicios sobre los mercados financieros y los capitales en provecho de micro y pequeñas empresas.

A los intermediarios financieros que utilizan fondos abastecidos por COFIDE para financiar MPE se les refiere los la ley n ° 26702 - Ley general sobre el sistema financiero y el sistema de seguridad y de producción biológica de la Superintendencia de los bancos y de los seguros y sus modificaciones. La metodología, los nuevos productos financieros estandarizados y las nuevas tecnologías de intermediación a favor del MSE, concebidos o aprobados por COFIDE.

El COFIDE procura canalizar sus recursos financieros en prioridad hacia el MPE que produce o utiliza productos transformados o transformados sobre el territorio nacional.

Comentario: Nos habla de la creación del COFIDE “Corporación Financiera de Desarrollo” la cual fue creada para canalizar los recursos financieros de las Mypes que fabrican o transformar productos en el país.

Artículo 30.- Funciones de COFIDE en la gestión de negocios MYPE

La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, en el marco de la presente Ley, ejercerá las siguientes funciones:

- Metodologías de diseño para el desarrollo de productos financieros y de tecnologías que facilitan la intermediación a favor del MPE, son basadas en un proceso de normalización productiva y financiera, permitiendo reducir los costes unitarios de la gestión financiera y generar economías de escala de conformidad con las disposiciones de la cifra 44. Artículo 221 de la ley n ° 26702 y sus enmiendas.
- Determinar la viabilidad financiera a partir del diseño de los productos financieros estandarizados, que deben ser adaptados a los mercados y compatibles con las necesidades de financiación de cada actividad de producción y conforme a la reglamentación vigente.

- Colocar un sistema de evaluación de los riesgos para los productos financieros que conciben en coordinación con la Superintendencia del banco y de la seguridad.
- Administrar la obtención de los recursos y enviarlos hacia las sociedades explotadoras múltiples referidas por la ley n ° 26702 - Ley general del sistema financiero, con el fin de que concedan los susodichos recursos financieros al MPE.
- Colaborar con la Superintendencia del Banco y de los Seguros-SBS-en el diseño de mecanismos de control de gestión para los intermediarios.
- Coordinar y vigilar las actividades atadas a los servicios abastecidos por las entidades que facilitan los asuntos privados, los promotores de inversión, los consejeros y los consultores del MPE, que no son reglamentados ni supervisados por la Superintendencia del banco y de los seguros-SBS-o por la Comisión nacional de vigilancia de las empresas y de los valores mobiliarios - CONASEV, con el fin de mejorar el funcionamiento global del sistema de financiación y de optimizar la utilización de los recursos.

El COFIDE adopta las medidas necesarias técnicas, jurídicas y administrativas para reforzar su papel de promoción en provecho del MPE con el fin de establecer normas y los procedimientos atados al proceso de normalización de los productos financieros

para los clientes potenciales y conforme a la reglamentación vigente.

Comentario: Las principales funciones del COFIDE son: Desarrollo de metodologías que faciliten la intermediación a favor de las MYPES, Predeterminar la viabilidad financiera, Implementar un sistema para medir el riesgo, Gestionar la obtención de recursos, Colaborar con la SBS, Coordinar y hacer seguimiento de actividades de los servicios prestados.

2.3. Glosario de términos

- **Activos fijos:** Casi permanentes y cuyo propósito es ser utilizados en la empresa, como planta y equipo.
- **Calidad:** Características del bien o del servicio al que permite él cubrir las necesidades de clientes.
- **Capacidades:** Integración de diversos recursos organizacionales que se despliegan para beneficio de la empresa.
- **Costos:** Son aquellos que se requieren para producir un bien y/o un servicio, ejemplo, mano de obra, insumos, etc.
- **Costos de distribución o venta:** Es el valor agregado que se genera en el proceso de llevar el producto desde la empresa hasta el consumidor.
- **Costos de financiamiento:** El importe de los intereses debidos sobre el dinero pedido en préstamo.
- **Costos financieros:** Se relacionan con la obtención de fondos para la operación de la empresa, incluyen los intereses que se pagan por los préstamos.
- **Costo total:** suma de costos de los bienes vendidos, gastos de venta y costos indirectos.
- **Crédito:** Acuerdo entre un comprador y un vendedor que permite diferir el pago de un producto o de un servicio.
- **Cuentas por cobrar:** Cantidad de crédito y otorgada a los clientes y que actualmente está pendiente de pago.
- **Decisión estratégica:** Decisión respecto de la dirección que tomará una empresa respecto a sus clientes y competidores.

- **Estrategia basada en costos:** Plan de acción que exige que una empresa sea el productor que tenga los costes más bajos sobre su mercado.
- **Inventario:** La materia prima y los productos que retiene una empresa en espera de una posible venta.
- **Inversión:** Es un acto por el cual el cambio de una satisfacción inmediata y cierta se produce, al cual renuncia, contra una esperanza adquirida y cuyo bien investido es el soporte.
- **Línea de crédito:** Acuerdo informal entra a una persona que pide prestado y un banco, a propósito del importe máximo de fondo que el banco abastecerá en un momento dado.
- **Liquidez:** Medida en la cual una empresa dispone de un capital circulante disponible para contraer frente a sus deudas que están a punto de espirar.
- **Mano de obra directa:** Constituye el sueldo base, más los beneficios sociales y las contribuciones parafiscales de los que directamente transforman el producto.
- **Materia prima o material directo:** Los materiales necesarios para el proceso de producción son utilizados en cantidades significativas y tienen un valor significativo.
- **Mercado:** Grupo de clientes o clientes potenciales que tienen un poder adquisitivo y necesidades no satisfechas.
- **Mype:** Micro y Pequeña empresa.
- **Oferta:** Sección del plan de negocios que se le indica a un inversionista cuánto dinero se necesita y cuándo y en qué forma se utilizara.
- **Pasivo o deuda:** Financiamiento de la empresa proporcionado por los acreedores.

- **Cuentas por pagar:** crédito circulante que debe pagarse a los proveedores.
- **Producto:** Bien o Servicio ofrecido a los clientes para satisfacer sus necesidades
- **Perfil del cliente:** Descripción de los clientes potenciales en un mercado se dirige.
- **Plan financiero:** Sección de negocios del plan que proyecta la situación financiera de la empresa teniendo como base hipótesis sufridas y se explica cómo las cifras han sido determinadas.
- **Precio:** Especificación de lo que el vendedor exige a cambio de la transferencia de propiedad o de utilización de un producto o de un servicio.
- **Préstamos a plazo:** Dinero prestado a un plazo determinado, correspondiente al tiempo en que la inversión generará utilidades.
- **Presupuesto:** Documento que exprime los futuros planes en términos monetarios.
- **Producto:** Paquete total de satisfactores que incluye un servicio, un bien o ambos, y que se ofrece a los consumidores en una transacción de intercambio.
- **UPPES:** Unidades Productivas de Pequeña Escala en Lima Metropolitana.
- **Ventaja competitiva:** Ventaja que existe cuando una empresa tiene un producto o un servicio al que su mercado se dirige considera mejor que el de sus competidores.

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis general

El conocimiento de los costos influye positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017

3.2. Hipótesis específica

- a) El personal capacitado y con conocimiento de los costos influye positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017
- b) Los sistemas de costeo y el conocimiento de costos influye directamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017
- c) La contabilidad y el conocimiento de los costos influyen positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017

3.3. Identificación de variables

3.3.1. Variable independiente

Conocimiento de los costos

3.3.2. Variable dependiente

Eficiencia financiera

3.4. Operacionalización de variables (Anexo 01)

3.5. Matriz de consistencia (Anexo 02)

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1. Tipo de Investigación

Según **Alvites (2000)** El tipo de estudio es definido de manera preliminar a partir de la etapa de identificación y de formulación del problema; sin embargo, cada etapa del proceso de búsqueda abastece de elementos que sirven para su selección final. (sp)

El trabajo presente de búsqueda se inscribe en el tipo de búsqueda descriptiva y correlacional, con un enfoque cuantitativo porque describe y explica la influencia o la relación entre las variables de búsqueda en la realidad concreta del universo.

Descriptiva:

Según **Hernández Sampieri, Fernández Collao, & Baptista Lucio (2006)** descriptivo porque busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población.

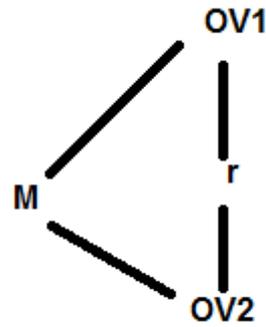
El procesamiento de datos corresponde al enfoque cuantitativo

Correlacional:

Según **Hernández, Sampieri, Fernandez Collao & Baptista Lucio (2006)** Asocia variables mediante un patrón predecible para un grupo o población.

4.2. Diseño de investigación

Según **Hernández, Sampieri, Fernández Collao & Baptista Lucio (2006)** El estudio responde a un diseño transversal no experimental porque estos estudios son realizados sin manipulación deliberada de variables y en las cuales sólo los fenómenos son observados en su entorno natural luego analizados.



Dónde:

M: Muestra

O: Observación

V1: Conocimiento de los costos

V2: Eficiencia Financiera

r: nivel de relación o impacto entre las variables

4.3. Unidad de análisis

La unidad de análisis son las Mypes de Servicio del comercio de peinado que son unos establecimientos comerciales que les proponen a sus clientes de los tratamientos para el embellecimiento, la conservación y la higiene de la piel, en el fin principal promover la imagen sana de sus clientes. Los institutos de belleza deberían ser acompañados y dirigidos por expertos apelados esteticistas pero, a partir del estudio, procuramos determinar cuáles son los conocimientos los que necesitan para abastecer sus servicios.

4.4. Población de estudio

Según **Alvitres, (2000)** La población, llamada también universo, es el conjunto de individuos, objetos, situaciones, casos, etc de los que se desea conocer algo en una investigación; poseen una o más variables (características, propiedades o atributos) comunes que debes ser precisados en el tiempo y espacio. (p.11)

De los 43 distritos que conforman la Provincia de Lima se escogió como población de estudio al distrito de San Miguel quien se encuentra localizada en Lima Metropolitana, muy cerca al mar quien es llamada costa verde la cual tiene cercanía a los distritos de Pueblo Libre, Magdalena del Mar, Cercado de Lima y la Región Constitucional del Callao.

Se ha identificado gracias a la última información otorgada la municipalidad del distrito la existencia de 211 establecimientos con licencias que están dedicados a la prestación de servicios del rubor peluquerías en dicho distrito.

4.5. Tamaño de muestra

Según **William Cochran (1977)**. Para el cálculo de tamaño de muestra se determinara utilizando la siguiente fórmula para estimar proporciones.

$$n = \frac{(Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N)}{[e^2 \cdot (N - 1)] + (Z^2 \cdot p \cdot q)}$$

Donde:

n = Tamaño de la población.

N = Población total: 211 Administradores o dueños de las MYPES de servicio rubro peluquería

Z = Nivel de confianza: 1.96 (95% de confianza)

$p = 0.50$ (probabilidad de éxito)

$q = 0.50$ (probabilidad de fracaso)

$e = 0.05$ error permisible

Reemplazando valores tenemos:

$$n = \frac{[(1.96)^2 (0.50)(0.50)(211)]}{[(0.05)^2 - (211 - 1)] + (1.96)^2(0.50)(0.50)}$$

$n = 137$

Tamaño de muestra será de 137 Administradores o dueños de las MYPES de servicio rubro peluquería

4.6. Selección de muestra

Según **Alvitres (2000)** La selección de una muestra es un medio de conocer las características de una población; por consiguiente, los resultados obtenidos a partir de esta muestra pueden ser generalizados o extrapolados a la población.

(p.4)

Aplicando la fórmula anterior para el cálculo de nuestra muestra, nos indica que se debe aplicar la encuesta 137 peluquerías del distrito de San Miguel en Lima-Perú.

4.7. Técnica de recolección de datos

En el presente trabajo, se utilizará la técnica de encuestas mediante cuestionarios con escala de Likert aplicados a la muestra de investigación para obtener los datos necesarios y continuar con la finalidad principal del trabajo.

Según **Alvitres (2000)** La Encuesta, es la obtención de información de los sujetos de estudio, proporcionada por ellos mismos, sobre opiniones, actitudes o sugerencias sobre tópicos muy específicos. (p.13)

El cuestionario está compuesto por 18 preguntas con medición de escala de Likert; está dividido en preguntas que recopilaran información específica con respecto a nuestras variables dependiente e independiente, la aplicación del cuestionario tiene un tiempo de duración de 10 minutos.

Para llevar a cabo un análisis exacto y transparente, se consultó en la Municipalidad del distrito de San Miguel, Lima, Perú para conocer el número de licencias en funcionamiento al año 2017 del rubro en mención; con lo cual identificamos la dirección, representantes y/o dueños, número exacto de establecimientos de peluquerías.

El número total de peluquerías del distrito de san Miguel, Lima, Perú fue de 211 establecimientos, aplicando la fórmula para obtener el tamaño de la muestra, obtuvimos 137 establecimientos de los cuales se entrevistó a los dueños y/o administradores entre el 18 de Noviembre del 2017 al 22 de Noviembre del 2017

4.8. Procesamiento y análisis de datos

Los datos obtenidos gracias a la aplicación de las técnicas y los instrumentos susodichos, utilizando a los informadores también indicaron; han pedidos y compilados para comenzar el análisis respectivo.

Los datos ordenados y tabuladas serán analizados con la ayuda de estadísticas descriptivas, utilizando cuadros de frecuencias y gráficos, con el fin de interpretar correctamente el resultado de cada una de las cuestiones.

Lo mismo, para las hipótesis que hay que comprometer, hipótesis estadísticas serán propuestas (hipótesis ninguna e hipótesis alternativa), utilizando la correlación como estadística de prueba, el fin que será demostrar la relación entre las variables implicadas en el estudio.

El resultado de la contratación de las hipótesis, nos permitió tener bases para formular las conclusiones de investigación, y así llegar a la base para formular las conclusiones generales de la investigación.

CAPÍTULO V: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

5.1. Análisis e interpretación de resultados

Una vez aplicado los instrumentos de recolección de la información, se procedió a tratar la información para realizar el análisis e interpretación correspondiente, por lo tanto toda la información que sea presentada será la conclusión que se llegue en la investigación, reflejará o desestimará la eficiencia financiera y el conocimiento costos de las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel, 2017

Tabla 3: Número y porcentaje del sexo del encuestado

	Frecuencia	%
Hombre	37	27%
Mujer	100	73%
Total	137	1

Fuente: Elaboración propia

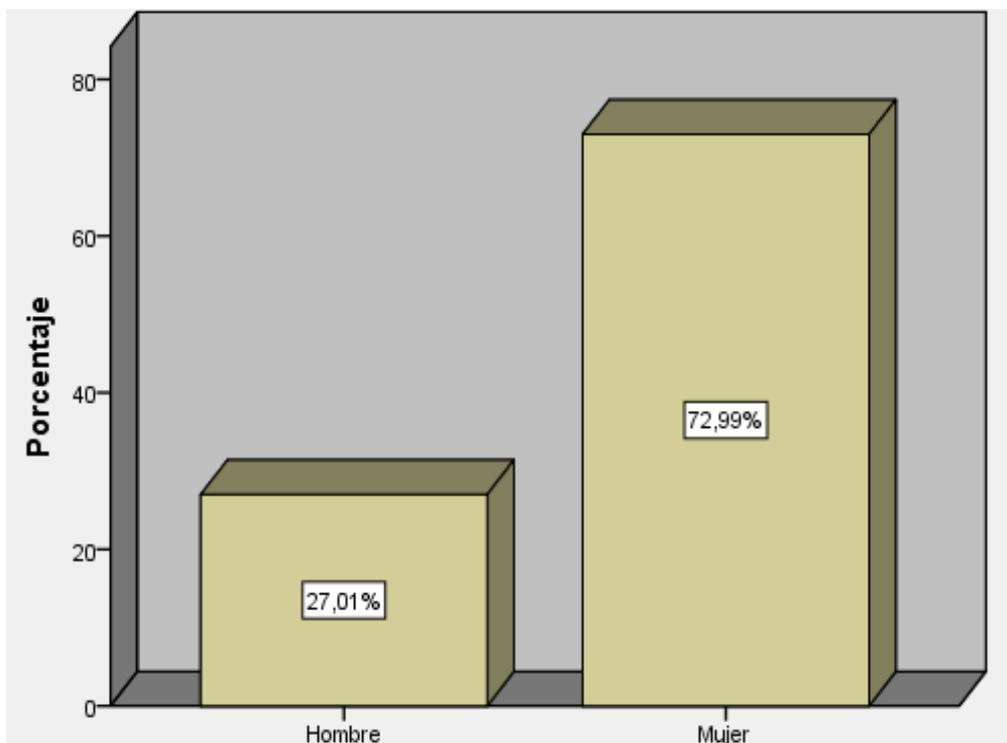


Ilustración 3 Porcentaje del sexo del encuestado

Fuente: Elaboración propia

Con relación al sexo, se aprecia que 37 dueños y/o administradores que representan el 27% son hombres, lo cual indica que en el rubro de peluquerías, distrito de San Miguel hay pocos dueños y/o administradores de este sexo. En segundo lugar, 100 dueños y/o administradores que representan el 73% son mujeres, lo cual indica que en el rubro de peluquerías, distrito de San Miguel la mayoría de administradores y/o dueños son del sexo femenino.

Tabla 4: Número y porcentaje del cargo que ocupa el encuestado en la empresa

	Frecuencia	%
Dueño/a	95	69%
Administrador/a	42	31%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

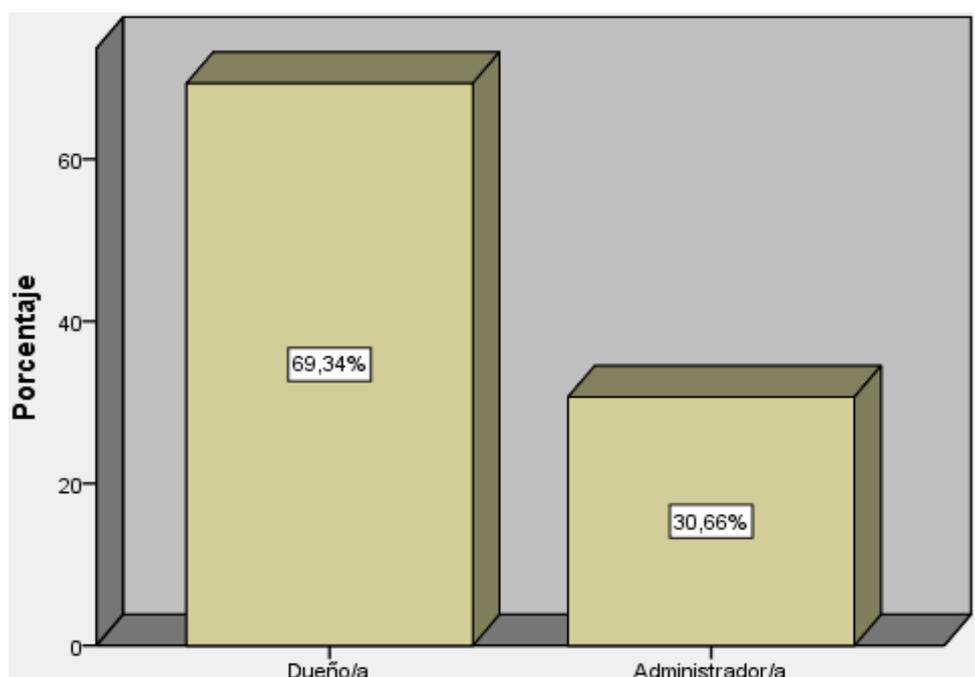


Ilustración 4: Porcentaje del cargo que ocupa el encuestado en la empresa

Fuente: Elaboración propia

De 95 encuestados que representan 69% ocupan el cargo de dueños en el rubro peluquería, distrito de San Miguel. En segundo lugar 42 encuestados que representan el 30%; son dueños de peluquerías del distrito de San Miguel.

Tabla 5: Número y porcentaje del rango de edad del encuestado en el año 2017

	Frecuencia	%
25-26	7	5.1%
27-30	2	1.5%
31-35	35	25.5%
36 a más	93	67.9%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

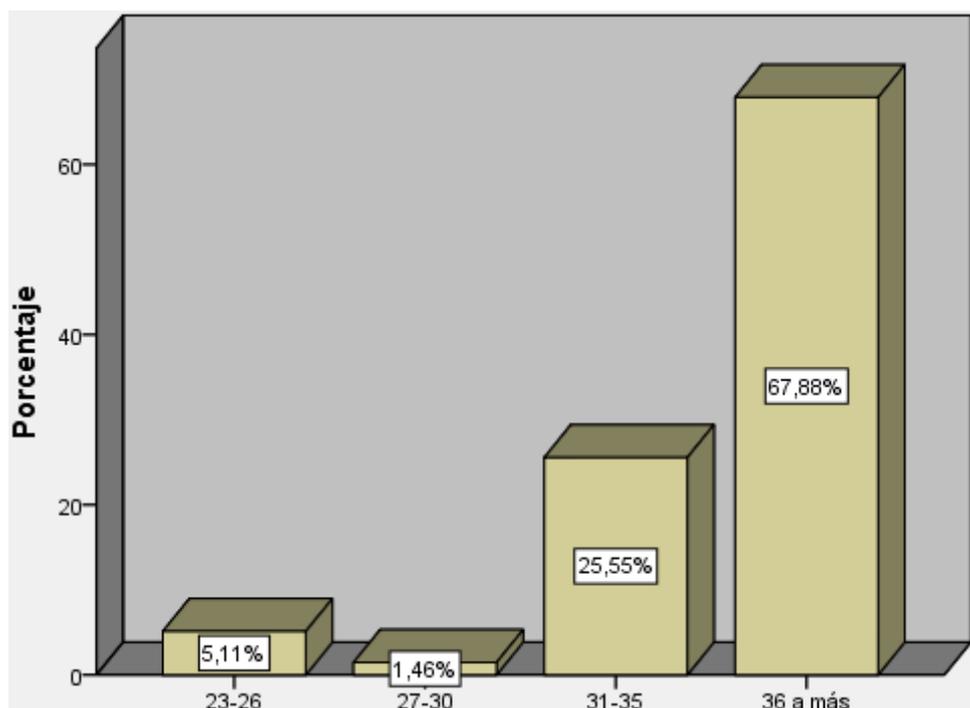


Ilustración 5: Porcentaje del rango de edad del encuestado en el año 2017

Fuente: Elaboración propia

Con relación a la edad de las personas encuestadas, se aprecia que las edades comprendidas entre 23-26 años posee un 5.1%. En segundo lugar, se ubica con un 1.5% los administradores y/o dueños en el rubro peluquería con edades que oscilan entre 27-30 años, en este rango hay la menor cantidad de encuestados.

En tercer lugar, encontramos el grupo de encuestados que comprenden edades entre 31-35 años con un 25.55%, siendo uno de los rangos en el que hay gran cantidad de encuestados con estas edades.

Por último encontramos, el rango de edad con la mayor concentración de encuestados es la de 36 años a más con 93 encuestados que representa el 67.8%, siendo este el mayor grupo de dueños y/o administradores del rubro peluquería, distrito San Miguel.

Tabla 6: Capacitación de personal

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre la importancia que tiene la capacitación de su personal para el mejor manejo de costos de la empresa del año 2017

	Frecuencia	%
Nunca	6	4.4%
Casi nunca	3	2.2%
A veces	21	15.3%
Casi siempre	87	63.5%
Siempre	20	14.6%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

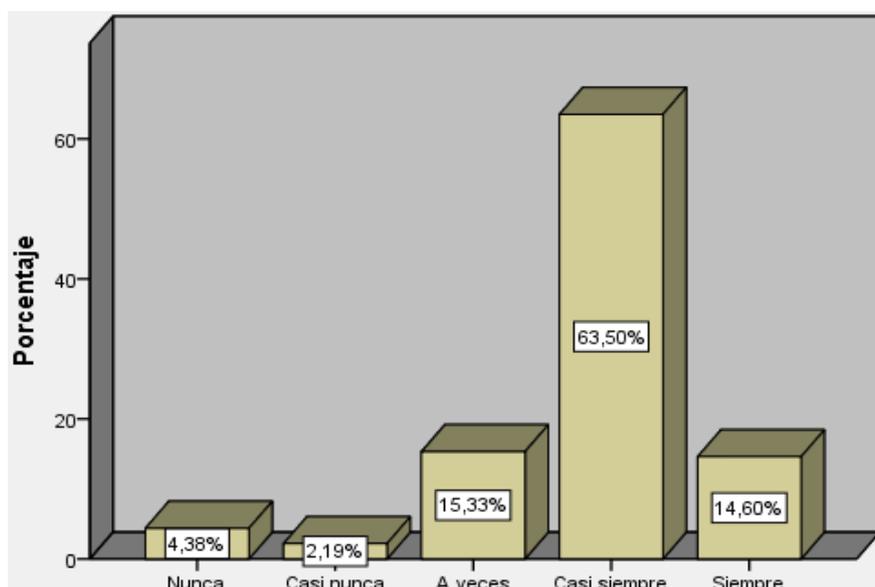


Ilustración 6: Capacitación de personal

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre la importancia que tiene la capacitación de su personal para el mejor manejo de costos de la empresa del año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 4.38% (6 dueños y/o administradores) de la muestra nunca reconocen la importancia que tiene la capacitación de su personal para el mejor manejo de costos en la empresa; el 2.19% (2 dueños y/o administradores) de la muestra casi nunca reconocen la importancia que tiene la capacitación de su personal para el mejor manejo de costos en la empresa; el 15.33% (21 dueños y/o administradores) de la muestra regularmente reconocen la importancia que tiene la capacitación de su personal para el mejor manejo de costos en la empresa, el porcentaje de 63.50% (87 dueños y/o administradores) de la muestra a veces reconocen la importancia que tiene la capacitación de su personal para el mejor manejo de costos en la empresa y el 14.60% (20 dueños y/o administradores) de la muestra siempre reconocen la importancia que tiene la capacitación de su personal para el mejor manejo de costos en la empresa.

De lo cual se concluye que más de la mitad de encuestados reconoce la importancia que tiene la capacitación de su personal para el mejor manejo de costos en la empresa, por lo tanto se genera un interés por la eficiencia de las finanzas en las MYPES de servicio del rubro peluquería en el distrito de San Miguel, Lima – Perú.

Tabla 7: Frecuencia de capacitación a su personal

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre la frecuencia de capacitación a su personal en costos el año 2017

	Frecuencia	%
Nunca	3	2.2%
Casi nunca	29	21.2%
A veces	39	28.5%
Casi siempre	48	35.0%
Siempre	18	13.1%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

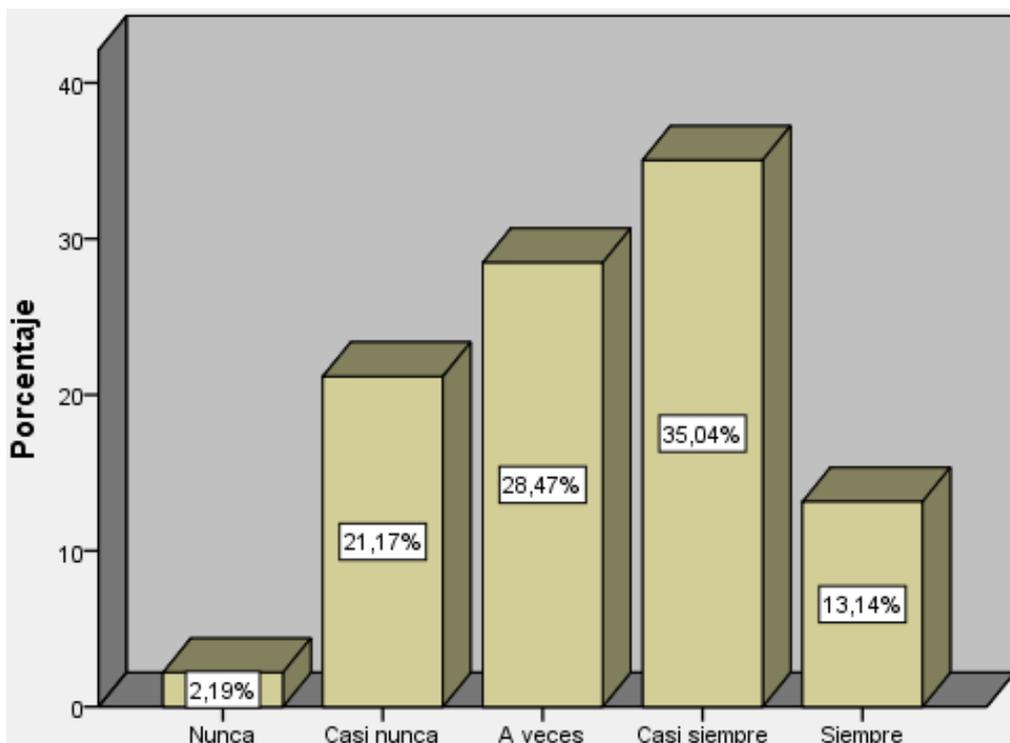


Ilustración 7: Frecuencia de capacitación a su personal

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre la frecuencia de capacitación a su personal en costos el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 2.19% (3 dueños y/o administradores) de la muestra nunca capacitan en costos a su personal; el 21.17% (29 dueños y/o administradores) de la muestra casi nunca capacitan en costos a su personal; el 28.47% (39 dueños y/o administradores) de la muestra regularmente capacitan en costos a su personal, el 35.04% (48 dueños y/o administradores) de la muestra a veces capacitan en costos a su personal y el 13.14% (18 dueños y/o administradores) siempre capacitan en costos a su personal.

De lo cual se concluye casi el 40% de los encuestados a veces capacitan en costos a su personal, siendo este uno de los factores más importante ya que podría influir de manera positiva o negativa en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San miguel, Lima –Perú.

Tabla 8: Personal con conocimiento en costos

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre qué tan beneficioso financieramente es que el personal tenga conocimientos en temas de costos el año 2017

	Frecuencia	%
Casi nunca	21	15.3%
A veces	27	19.7%
Casi siempre	48	35.0%
Siempre	41	29.9%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

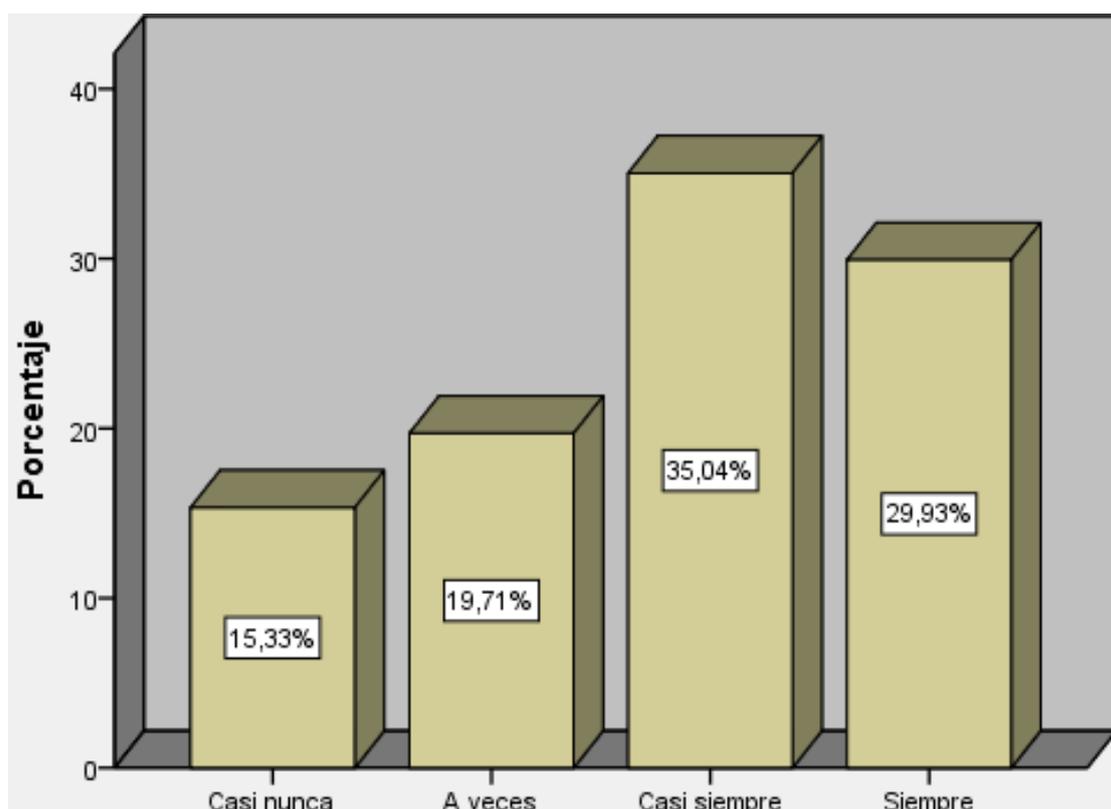


Ilustración 8: Personal con conocimiento en costos

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre qué tan beneficioso financieramente es que el personal tenga conocimientos en temas de costos el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 15.33% de la muestra casi nunca creen que es beneficioso financieramente para la empresa que el personal tenga conocimientos en temas de costos; el 19.71% de la muestra regularmente creen que es beneficioso financieramente para la empresa que el personal tenga conocimientos en temas de costos, el 35.04% de la muestra a veces creen que es beneficioso financieramente para la empresa que el personal tenga conocimientos en temas de costos, 4 encuestados que representan el 33% de la muestra creen que a veces es beneficioso que el personal de la empresa tenga conocimientos en tema de costos y el 29.93% de la muestra siempre cree que es beneficioso financieramente para la empresa que el personal tenga conocimientos en temas de costos.

De lo cual se concluye que casi el 90% de encuestados reconoce que regularmente, a veces y siempre cree que es beneficioso financieramente para la empresa que el personal tenga conocimientos en temas de costos; siendo este un aporte a la eficiencia financiera y el ciclo de vida de las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú.

Tabla 9: Contabilidad de costos en Peluquerías

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si se realiza una contabilidad de costos en la empresa el año 2017

	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
<i>A veces</i>	<i>3</i>	<i>2.2%</i>
<i>Casi siempre</i>	<i>8</i>	<i>5.8%</i>
<i>Siempre</i>	<i>126</i>	<i>92.0%</i>
<i>Total</i>	<i>137</i>	<i>100%</i>

Fuente: Elaboración propia

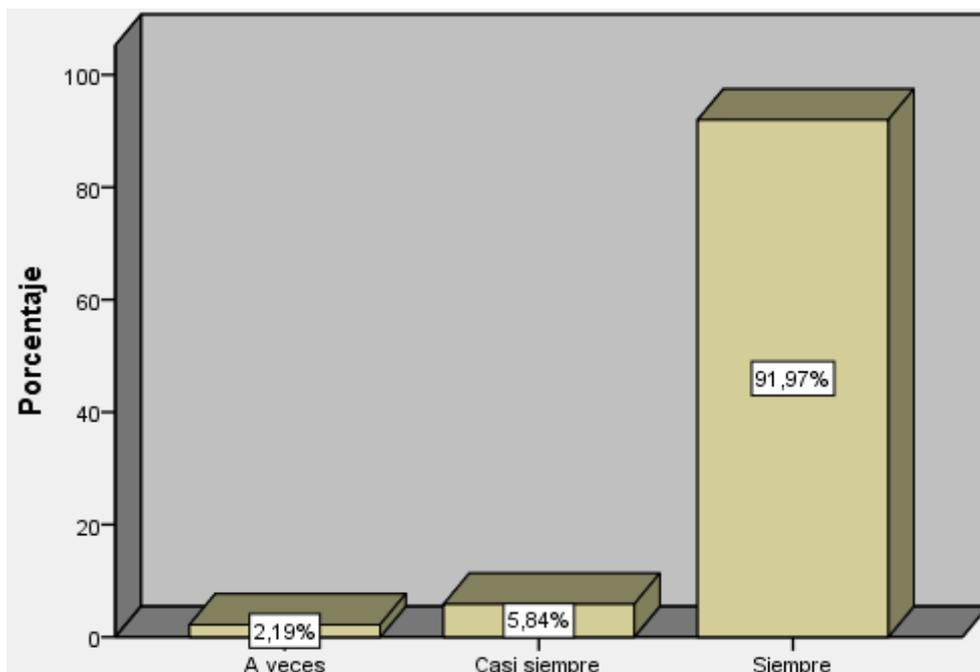


Ilustración 9 : Contabilidad de costos en Peluquerías

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si se realiza una contabilidad de costos en la empresa el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 2.19% de la muestra regularmente identifica y aplica la contabilidad de costos en las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima-Perú del año 2017; el 5.84% de la muestra a veces identifica y aplica la contabilidad de costos en las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima-Perú del año 2017, el 91.97% de la muestra siempre identifican y aplica la contabilidad de costos en las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima-Perú del años 2017.

De lo cual se concluye que más del 90% de la muestra siempre identifica y aplica la contabilidad de costos, lo cual indica que están llevando una buena gestión financiera.

Tabla 10: Importancia de la contabilidad en las MYPES

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera que la contabilidad de costos en la empresa es importante el año 2017

	Frecuencia	%
Casi nunca	3	2.2%
A veces	9	6.6%
Casi siempre	54	39.4%
Siempre	71	51.8%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

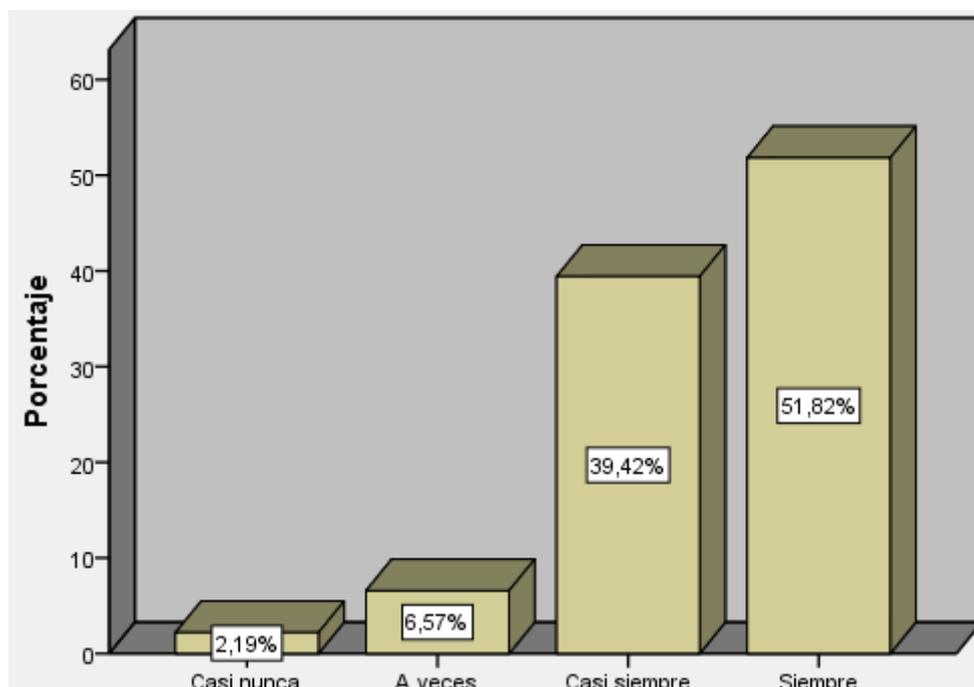


Ilustración 10 : Importancia de la contabilidad en las MYPES

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera que la contabilidad de costos en la empresa es importante el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 2.19% de la muestra casi nunca considera que la contabilidad de costos en la empresa no es importante en el año 2017, el 6.57% regularmente considera que la contabilidad de costos en la empresa es importante en el año 2017, el 39.42% de la muestra a veces considera que la contabilidad de costos en la empresa es importante en el año 2017 y 51.82% de la muestra siempre considera que la contabilidad de costos en la empresa es importante en el año 2017.

De lo cual se concluye que el 90% de encuestados a veces y siempre considera que la contabilidad de costos en las MYPES de servicio del rubro peluquería del año 2017 es importante.

*Tabla 11: Sistemas de costeo mejora el conocimiento de costos en la empresa
Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro
peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera
que la contabilidad de costos ayuda a tener un mayor conocimiento de los mismos el
año 2017*

	Frecuencia	%
A veces	6	4.4%
Casi siempre	74	54.0%
Siempre	57	41.6%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

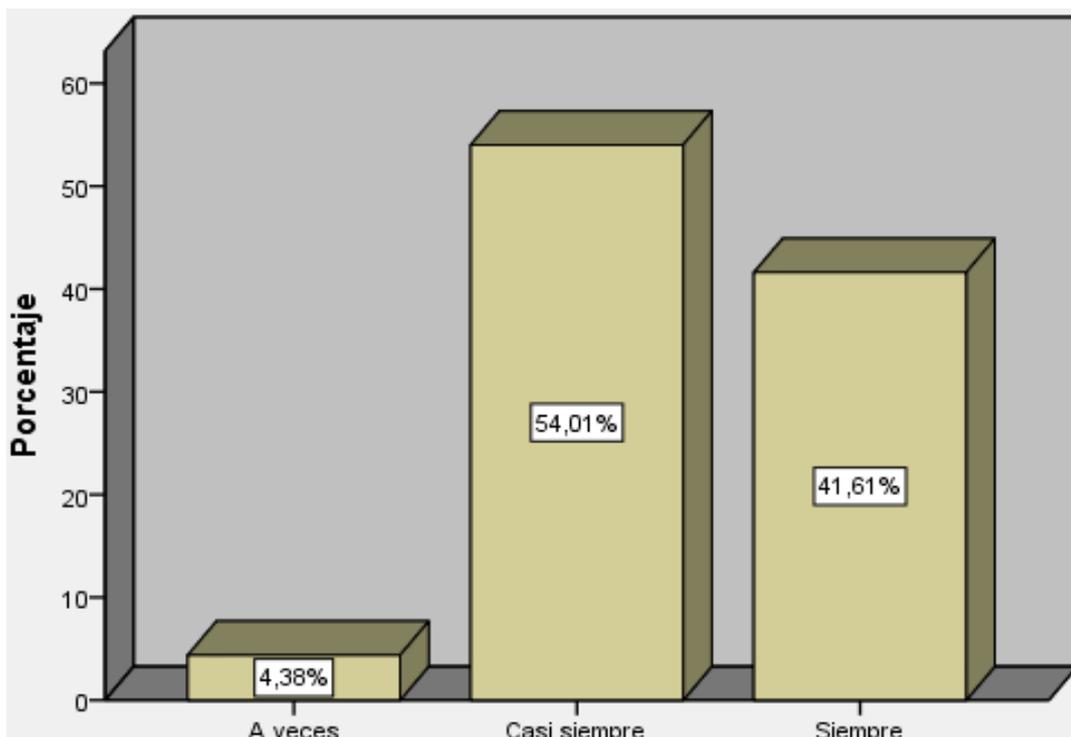


Ilustración 11 : Sistemas de costeo mejora el conocimiento de costos en la empresa

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera que la contabilidad de costos ayuda a tener un mayor conocimiento de los mismos el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 4.38% de la muestra regularmente considera que la contabilidad de costos ayuda a tener un mayor conocimiento de los mismos el año 2017, el 54.01% de la muestra a veces considera que la contabilidad de costos ayuda a tener un mayor conocimiento de los mismos el año 2017 y el 41.61% de la muestra siempre considera que la contabilidad de costos ayuda a tener un mayor conocimiento de los mismos el año 2017.

De lo cual se concluye que más del 50% de encuestados a veces considera que la contabilidad de costos ayuda a tener un mayor conocimiento de los mismos el año 2017 y más del 40% de encuestados siempre considera que la contabilidad de costos ayuda a tener un mayor conocimiento de los mismos el año 2017 por lo tanto la gran mayoría de las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San miguel, Lima – Perú del

año 2017 identifican que la contabilidad de costos ayuda a tener un mayor conocimiento de los mismos el año 2017.

Tabla 12: Aplicando algún sistema de costeo en la empresa

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera que los sistemas de costeo ayudan a tener un mejor conocimientos en costos el año 2017

	Frecuencia	%
Casi nunca	5	3.6%
Casi siempre	82	59.9%
Siempre	50	36.5%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

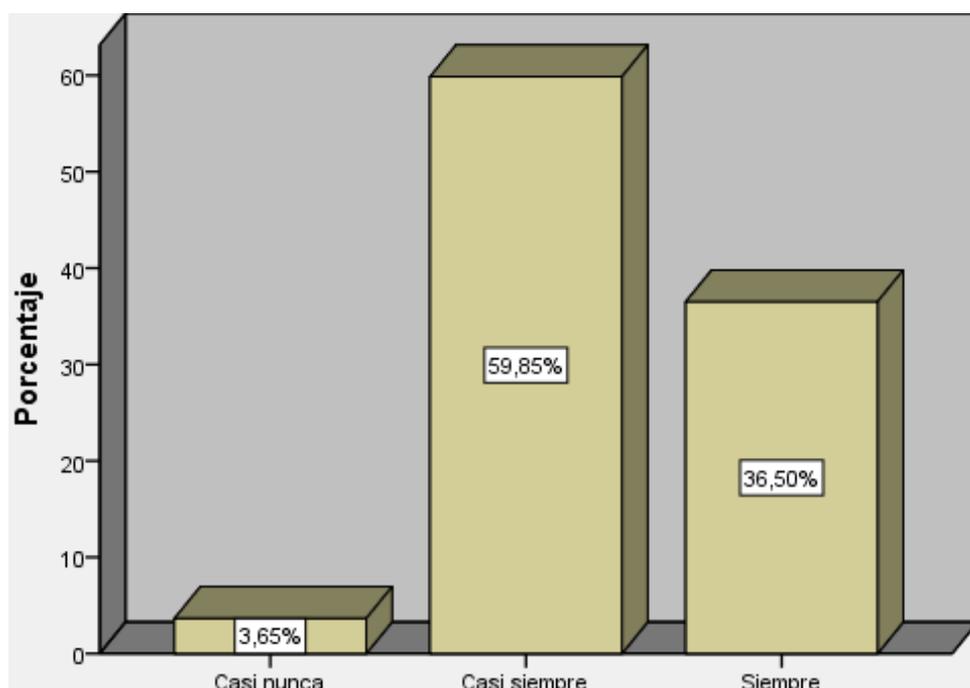


Ilustración 12: Aplicando algún sistema de costeo en la empresa

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera que los sistemas de costeo ayudan a tener un mejor conocimientos en costos el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 3.65% de la muestra casi nunca considera que los sistemas de costeo ayudan a tener un mejor conocimiento de costos en el año 2017 en las MYPES de servicio de rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima - Perú, el 59.85% de la muestra a veces considera que los sistemas de costeo ayudan a tener un mejor conocimiento de costos en el año 2017 en las MYPES de servicio de rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú y el 36.50% de la muestra siempre considera que los sistemas de costeo ayudan a tener un mejor conocimiento de costos en el año 2017 en las MYPES de servicio de rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú

De lo cual se concluye que casi el 60% de encuestados a veces toman en cuenta los sistemas de costeo para tener un mejor conocimiento de costos en el año 2017 en las MYPES de servicio de rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima - Perú, y más del 35% de encuestados siempre toma en cuenta los sistemas de costeo para tener un mejor conocimiento de costos en las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de san miguel, Lima - Perú.

Tabla 13: Es importante un sistema de costeo

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si actualmente se está aplicando un sistema de costeo en la empresa el año 2017

	Frecuencia	%
Nunca	64	46.7%
Casi nunca	73	53.3%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

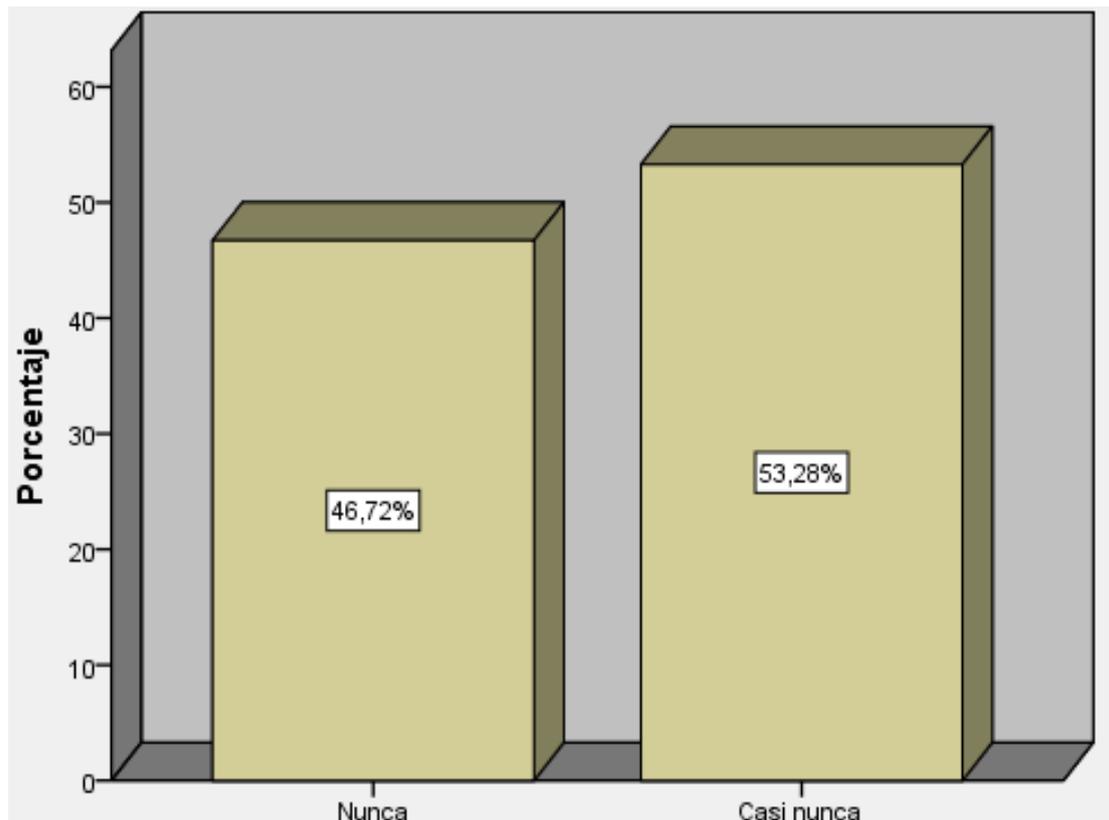


Ilustración 13 : Es importante un sistema de costeo

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si actualmente se está aplicando un sistema de costeo en la empresa el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 46.72% de la muestra actualmente nunca ha aplicado algún sistema de costeo actualmente en las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú en el año 2017 y el 53.28% de la muestra actualmente casi nunca ha aplicado algún sistema de costeo en las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú en el año 2017.

De lo cual se concluye que el total de la muestra en la actualidad no utiliza algún sistema de costeo en las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú en el año 2017.

Tabla 14: importancia de la expansión comercial

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si cree que es importante aplicar algún sistema de costeo en la empresa el año 2017

	Frecuencia	%
Casi siempre	5	3.6%
Siempre	132	96.4%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

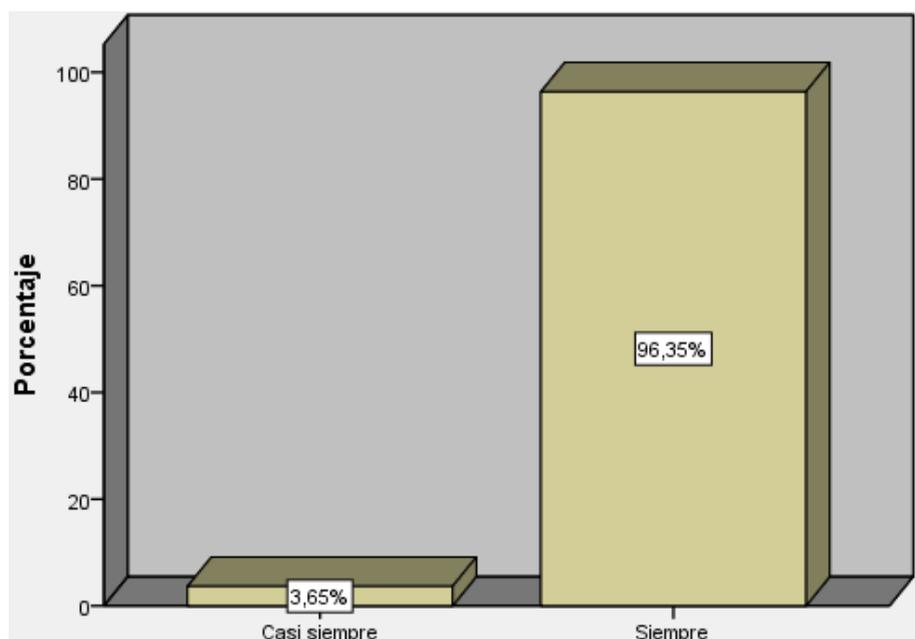


Ilustración 14 : importancia de la expansión comercial

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si cree que es importante aplicar algún sistema de costeo en la empresa el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 3.65% de la muestra a veces cree que es importante aplicar algún sistema de costeo en las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú en el año 2017; el 96.35% de la muestra siempre cree que es importante aplicar algún sistema de costeo en las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú en el año 2017.

De lo cual se concluye que más del 95% de dueños y/o administradores cree que es importante aplicar algún sistema de costeo en las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, en el año 2017

Tabla 15: Eficiencia Financiera influye en la expansión comercial

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si reconoce la importancia de la expansión comercial de la empresa el año 2017

	Frecuencia	%
Casi siempre	53	38.7%
Siempre	84	61.3%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

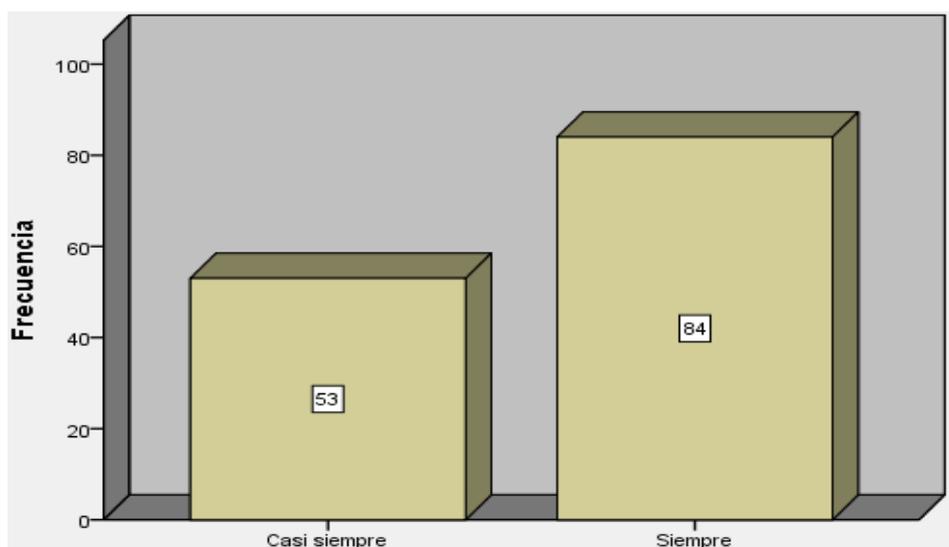


Ilustración 15 : *Eficiencia Financiera influye en la expansión comercial*

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si reconoce la importancia de la expansión comercial de la empresa el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 53% casi siempre reconoce la importancia de la expansión comercial de las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San miguel, Lima- Perú, año 2017; el 84%

de la muestra siempre reconoce la importancia de la expansión comercial de las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San miguel, Lima- Perú, año 2017.

De lo anterior se concluye que un más del 80% de dueños y administradores siempre reconocen la importancia de la expansión comercial de las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San miguel, Lima- Perú, año 2017.

Tabla 16: Crédito para la empresa en alguna entidad financiera

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera que para la expansión comercial de la empresa se debe alcanzar inicialmente una eficiencia financiera el año 2017

	Frecuencia	%
A veces	3	2.2%
Casi siempre	37	27.0%
Siempre	97	70.8%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

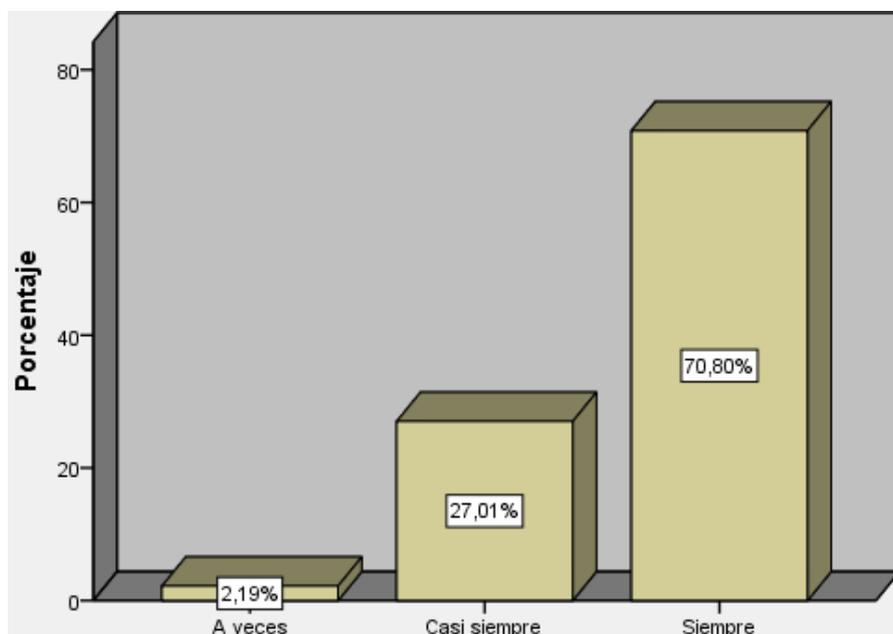


Ilustración 16 : *crédito para la empresa en alguna entidad financiera*

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera que para

la expansión comercial de la empresa se debe alcanzar inicialmente una eficiencia financiera el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 2.19% de administradores y/o dueños a veces considera que para la expansión comercial de las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú se debe alcanzar inicialmente una eficiencia financiera el año 2017; el 27% de administradores y/o dueños casi siempre considera que para la expansión comercial de las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú se debe alcanzar inicialmente una eficiencia financiera el año 2017 y el 70.8% de administradores y/o dueños siempre considera que para la expansión comercial de las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú se debe alcanzar inicialmente una eficiencia financiera el año 2017.

De lo cual se concluye más del 70% de administradores y/o dueños siempre considera que para la expansión comercial de las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú se debe alcanzar inicialmente una eficiencia financiera el año 2017.

Tabla 17: Expansión comercial de las MYPES rubro peluquería

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera que la eficiencia financiera influye en la expansión comercial de la empresa el año 2017

	Frecuencia	%
Casi nunca	8	5.8%
A veces	53	38.7%
Casi siempre	73	53.3%
Siempre	3	2.2%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

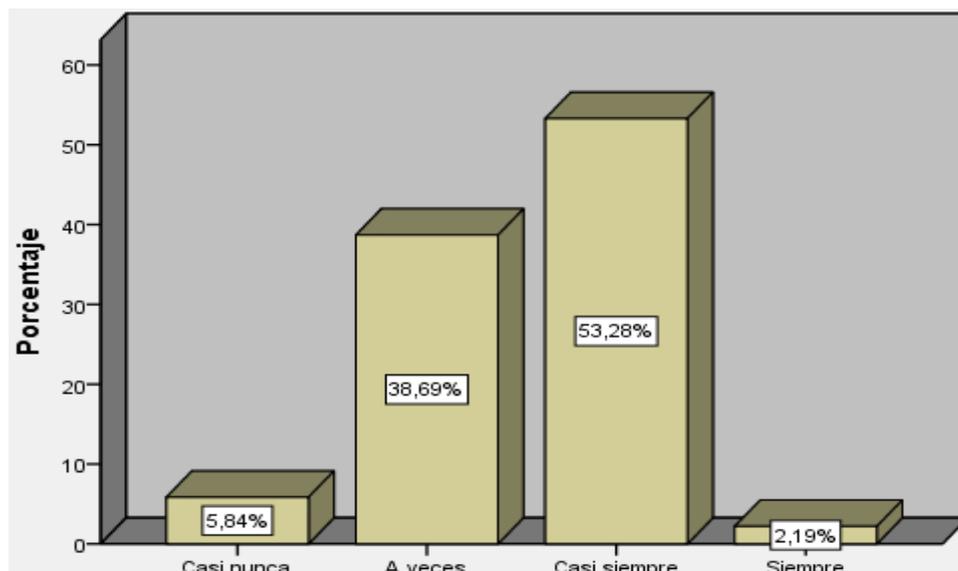


Ilustración 17 : *Expansión comercial de las MYPES rubro peluquería*

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera que la eficiencia financiera influye en la expansión comercial de la empresa el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 5.84% de administradores y/o dueños casi nunca considera que la eficiencia financiera influye en la expansión comercial de las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú año 2017; el 36.69% de administradores y/o dueños a veces consideran que la eficiencia financiera influye en la expansión comercial de las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú año 2017; el 53.28% de administradores y/o dueños casi siempre consideran que la eficiencia financiera influye en la expansión comercial de las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú año 2017 y el 2.19% de administradores y/o dueños casi nunca considera que la eficiencia financiera influye en la expansión comercial de las MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú año 2017.

De lo anterior se concluye que más del 54% casi siempre y siempre de administradores y/o dueños considera que la eficiencia financiera influye en la expansión comercial de las

MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú año 2017.

Tabla 18: Finanzas para adquirir un crédito

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre con qué frecuencia a solicitado un crédito para la empresa a alguna entidad financiera el año 2017

	Frecuencia	%
Nunca	5	3.6%
Casi nunca	32	23.4%
A veces	35	25.5%
Casi siempre	13	9.5%
Siempre	52	38.0%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

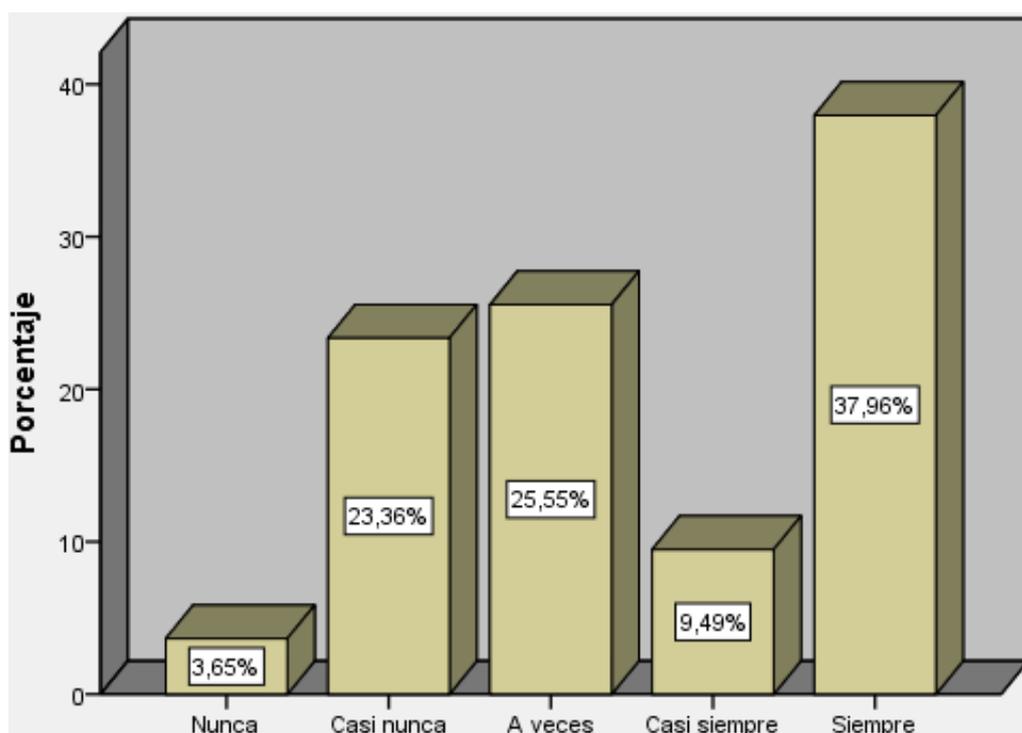


Ilustración 18 : finanzas para adquirir un crédito

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre con qué frecuencia a solicitado un crédito para la empresa a alguna entidad financiera el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 3.65% de administradores y/o dueños nunca han solicitado un crédito en alguna entidad financiera en el año 2017; el 23.36% de administradores y/o dueños casi nunca han solicitado un crédito en alguna entidad financiera en el año 2017; el 25.55% de administradores y/o dueños a veces han solicitado un crédito en alguna entidad financiera en el año 2017; el 9.49% de administradores y/o dueños nunca han solicitado un crédito en alguna entidad financiera en el año 2017 y el 37.96% de administradores y/o dueños siempre han solicitado un crédito en alguna entidad financiera en el año 2017.

De lo anterior se concluye que un más del 70% de administradores y/o dueños a veces, casi siempre y siempre han solicitado un crédito en alguna entidad financiera en el año 2017.

Tabla 19: Eficiencia financiera de la MYPE peluquería

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera importante que la empresa sea eficiente en cuanto a sus finanzas para adquirir un crédito el año 2017

	Frecuencia	%
Casi nunca	3	2.2%
A veces	11	8.0%
Casi siempre	103	75.2%
Siempre	20	14.6%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

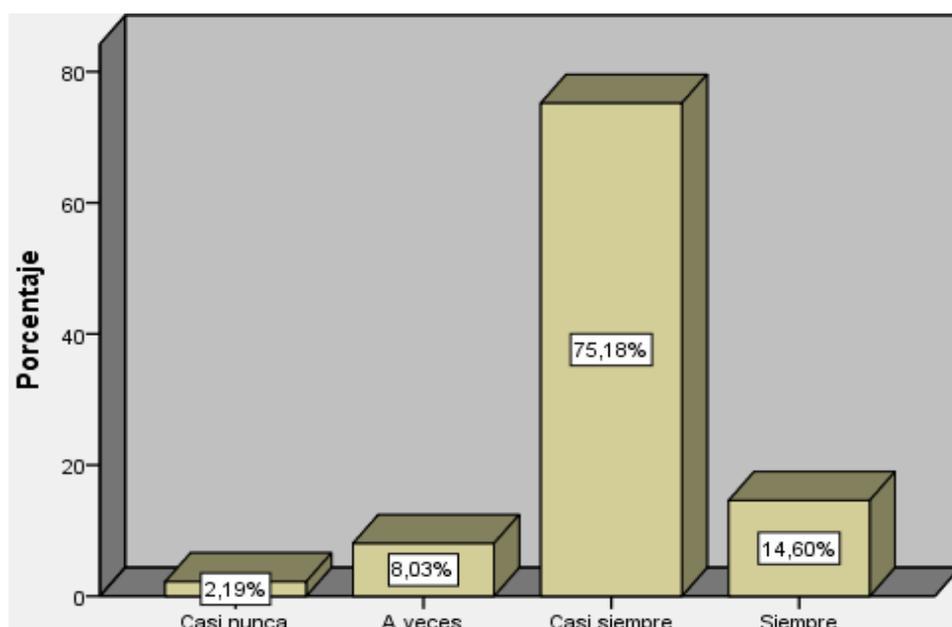


Ilustración 19 : Eficiencia financiera de la MYPE peluquería

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera importante que la empresa sea eficiente en cuanto a sus finanzas para adquirir un crédito el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 2.19% de administradores y/o dueños casi nunca considera importante que la empresa sea eficiente en cuanto a sus finanzas para adquirir un crédito el año 2017; el 8.03% de administradores y/o dueños a veces considera importante que la empresa sea eficiente en cuanto a sus finanzas para adquirir un crédito el año 2017; el 75.18% de administradores y/o dueños casi siempre considera importante que la empresa sea eficiente en cuanto a sus finanzas para adquirir un crédito el año 2017 y el 14.60% de administradores y/o dueños siempre considera importante que la empresa sea eficiente en cuanto a sus finanzas para adquirir un crédito el año 2017.

De lo anterior se concluye que más del 95% de administradores y/o dueños a veces, casi siempre y siempre consideran importante que la empresa sea eficiente en cuanto a sus finanzas para adquirir un crédito el año 2017.

Tabla 20: Planeación financiera en la empresa

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera a la eficiencia financiera como un plus para adquirir un préstamo el año 2017

	Frecuencia	%
A veces	32	23.4%
Casi siempre	6	4.4%
Siempre	99	72.3%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

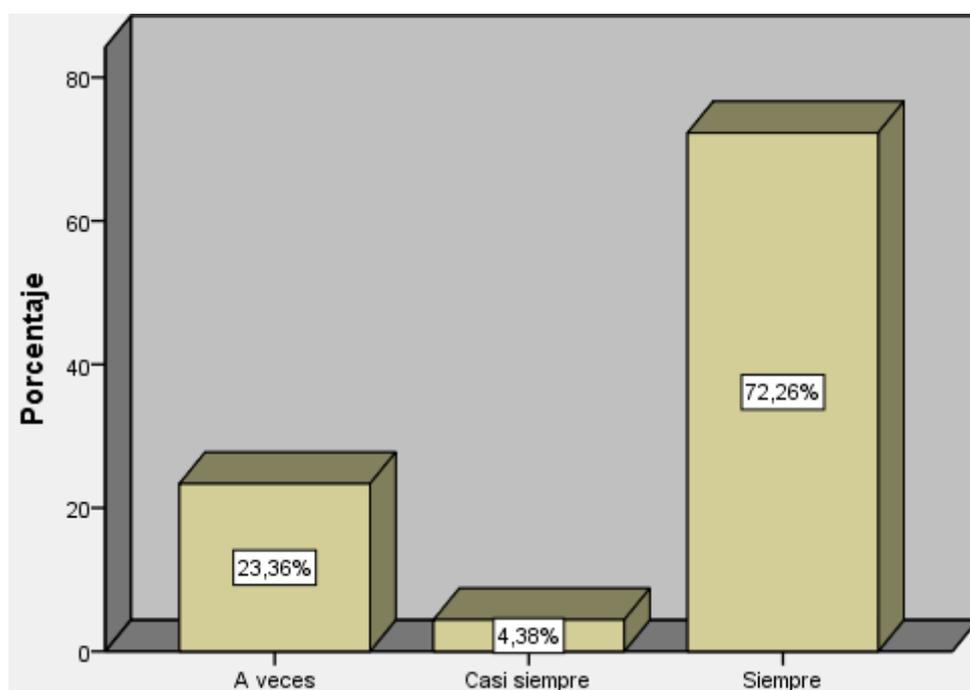


Ilustración 20 : Planeación financiera en la empresa

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera a la eficiencia financiera como un plus para adquirir un préstamo el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 23.36% de administradores y/o dueños a veces consideran a la eficiencia financiera como un plus para adquirir un préstamo el año 2017; el 4.38% de administradores y/o

dueños casi siempre consideran a la eficiencia financiera como un plus para adquirir un préstamo el año 2017 y el 72.26% de administradores y/o dueños siempre consideran a la eficiencia financiera como un plus para adquirir un préstamo el año 2017.

De lo cual se concluye que más del 70% de administradores y/o dueños casi siempre y siempre consideran a la eficiencia financiera como un plus para adquirir un préstamo el año 2017.

Tabla 21: Importancia de realizar una planeación financiera

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si realiza una planeación financiera en la empresa el año 2017

	Frecuencia	%
<i>Casi siempre</i>	63	46%
<i>Siempre</i>	74	54%
<i>Total</i>	137	100%

Fuente: Elaboración propia

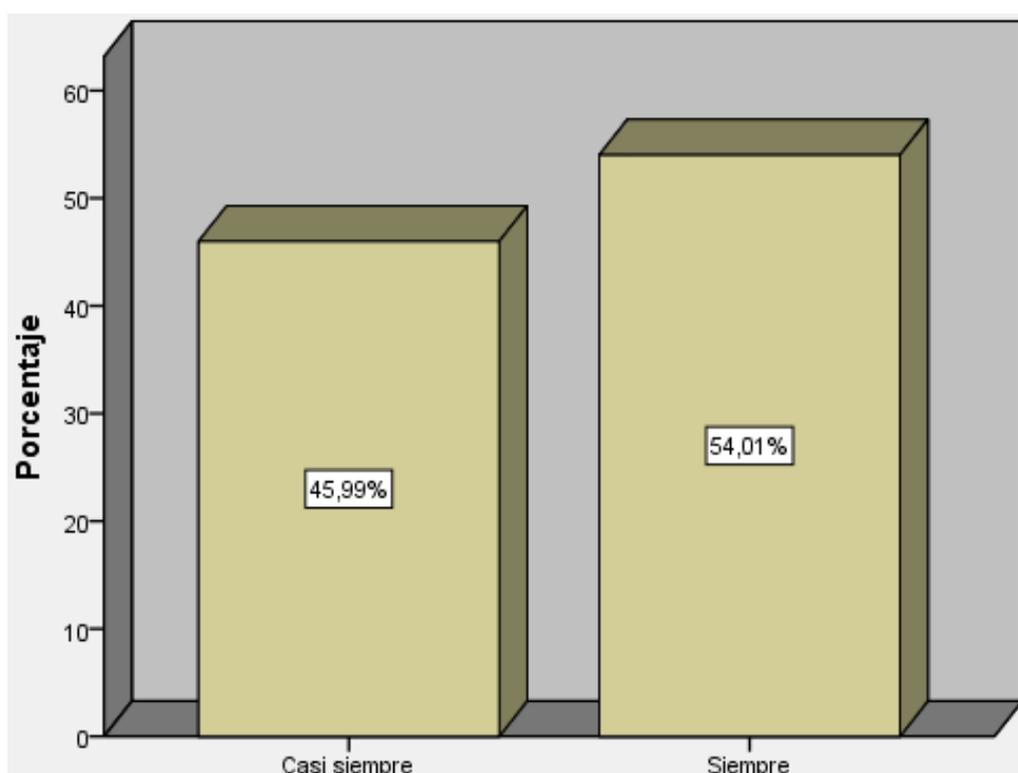


Ilustración 21 : Importancia de realizar una planeación financiera

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si realiza una planeación financiera en la empresa el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 45.99% de administradores y/o dueños casi siempre realizan una planeación financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel Lima – Perú el año 2017 y el 54.01% de administradores y/o dueños siempre realizan una planeación financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel Lima – Perú en el año 2017.

De lo cual se concluye que el 100% de administradores y/o dueños de las MYPES de servicio del rubro peluquería distrito de San miguel, Lima – Perú en el año 2017 casi siempre y siempre realizan una planeación financiera.

Tabla 22: Una buena planeación financiera

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera importante realizar una planeación financiera en la empresa el año 2017

	Frecuencia	%
Nunca	8	5.8%
Casi nunca	58	42.3%
A veces	13	9.5%
Casi siempre	37	27%
Siempre	21	15.3%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

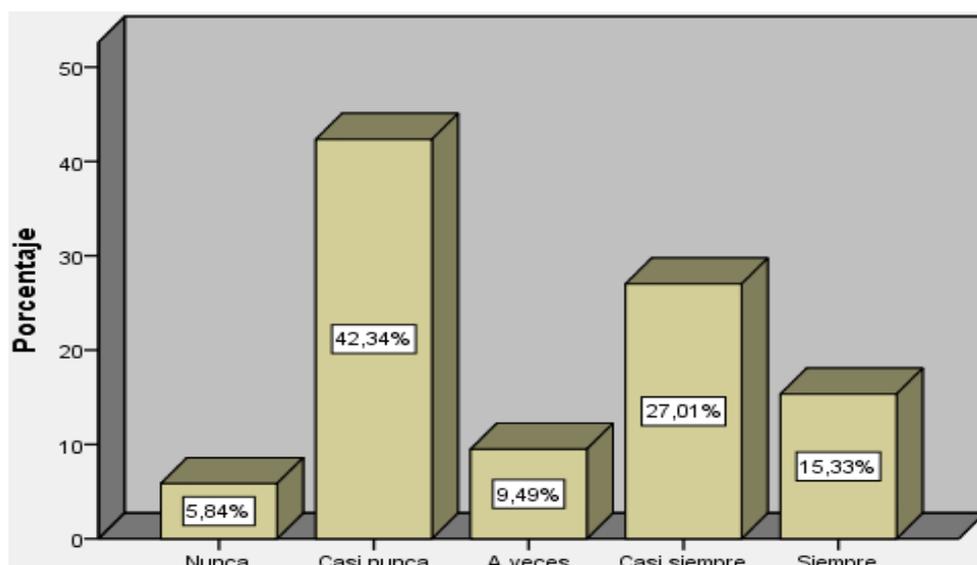


Ilustración 22 : Una buena planeación financiera

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera importante realizar una planeación financiera en la empresa el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 5.84% de administradores y/o dueños nunca consideran importante realizar una planeación financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel, Lima- Perú en el año 2017; el 42.34% de administradores y/o dueños casi nunca consideran importante realizar una planeación financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel, Lima- Perú en el año 2017; el 9.49% de administradores y/o dueños a veces consideran importante realizar una planeación financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel, Lima- Perú en el año 2017; el 27% de administradores y/o dueños casi siempre consideran importante realizar una planeación financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel, Lima- Perú en el año 2017 y el 15.33% de administradores y/o dueños siempre consideran importante realizar una planeación financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel, Lima- Perú en el año 2017.

De lo cual se concluye que más del 49% de administradores y/o dueños a veces, casi siempre y siempre consideran importante realizar una planeación financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel, Lima- Perú en el año 2017.

Tabla 23: Eficiencia financiera

Número y porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera importante realizar una planeación financiera en la empresa el año 2017

	Frecuencia	%
A veces	45	32.8%
Casi siempre	51	37.2%
Siempre	41	29.9%
Total	137	100%

Fuente: Elaboración propia

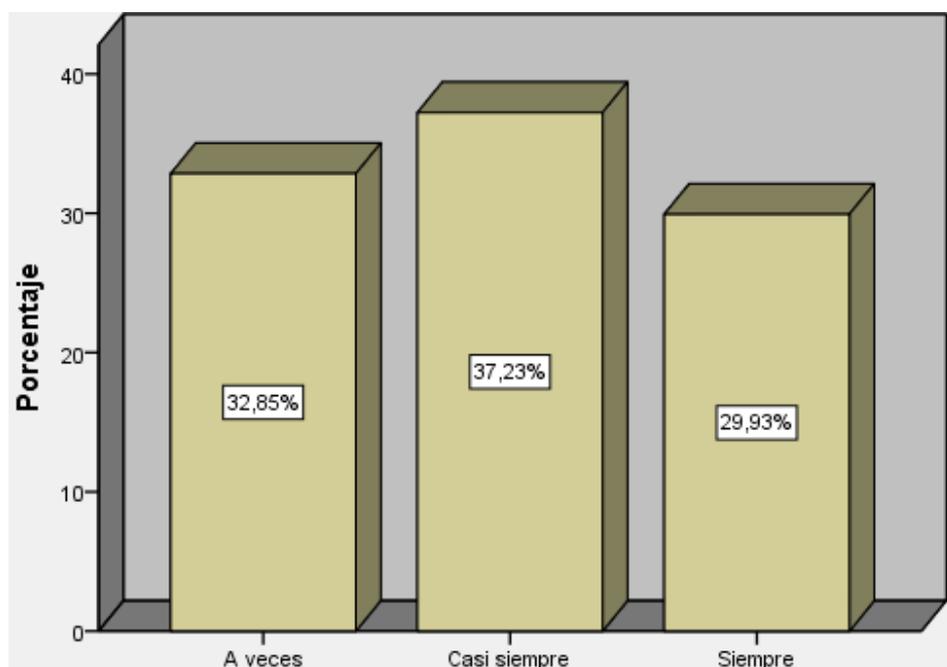


Ilustración 23 : Eficiencia financiera

Porcentaje de administradores y/o dueños de MYPES de servicio del rubro peluquería del distrito de San Miguel, Lima – Perú, según su opinión sobre si considera que la eficiencia financiera parte de una buena planeación financiera en la empresa el año 2017

Fuente: Elaboración propia

El 32.85% de administradores y/o dueños a veces consideran que la eficiencia financiera parte de una buena planeación financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel, Lima – Perú en el año 2017; el 37.23% de administradores y/o dueños casi siempre consideran que la eficiencia financiera parte de una buena planeación financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel, Lima – Perú en el año 2017 y el 29.93% de administradores y/o dueños siempre consideran que la eficiencia financiera parte de una buena planeación financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel, Lima – Perú en el año 2017.

De lo cual se concluye que el 100% de administradores y/o dueños a veces, casi siempre y siempre consideran que la eficiencia financiera parte de una buena planeación financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquería, distrito de San Miguel, Lima – Perú en el año 2017.

5.2. Pruebas de hipótesis

La Prueba Chi–Cuadrada, es la adecuada por estudiarse variables con un nivel de medición nominal y ordinal.

a) Primera Hipótesis específica

- Hipótesis específica H1: La capacitación del personal en costos para el conocimiento de los costos influye positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017
- Hipótesis nula H0: La capacitación del personal en costos para el conocimiento de los costos no influye positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017

Nivel de significación $\alpha = 0.05$

Tabla 24: Tabulación cruzada primera hipótesis

		Capacitación en costos				Total
		Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre	
Acceso a crédito	A veces	0	6	2	0	8
	Casi siempre	3	0	61	0	64
	Siempre	0	18	40	7	65
Total		3	24	103	7	137

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24: Prueba Chi- cuadrado Hipótesis 1

	G1	Significación
Chi-cuadrado de Pearson	16	,000

Fuente: Elaboración propia

Decisión: como $\text{Sig} = 0.000 < \alpha = 0.050$ se acepta H1.

Conclusión: con el 5% de significación las evidencias estadísticas nos conducen a aceptar la hipótesis alternativa La capacitación del personal en costos para el conocimiento de los costos influye positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017 y se rechazar la hipótesis nula.

b) Segunda Hipótesis específica

- Hipótesis Especifica H1: Los sistemas de costeo los para el conocimiento de costos influye directamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017

- Hipótesis Nula H0: Los sistemas de costeo los para el conocimiento de costos no influye directamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017

Nivel de significación $\alpha = 0.05$

Tabla 26: Tabulación cruzada segunda hipótesis

		Sistemas costeo		Total
		A veces	Casi siempre	
Expansión comercial	A veces	5	3	8
	Casi siempre	0	59	59
	Siempre	0	70	70
Total		5	132	137

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25: Prueba Chi- cuadrado Hipótesis 2

	Gl	Significación
Chi-cuadrado de Pearson	16	,000

Fuente: Elaboración propia

Decisión: como $\text{Sig} = 0.000 < \alpha = 0.050$ se acepta H1.

Conclusión: con el 5% de significación las evidencias estadísticas nos conducen a aceptar la hipótesis alternativa Los sistemas de costeo los para el conocimiento de costos influye directamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017 y rechazar la hipótesis nula.

c) Tercera Hipótesis específica

- Hipótesis Especifica H1: La contabilidad de costos por el conocimiento de los costos influyen positivamente en la eficiencia financiera de las Mypes de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017
- Hipótesis Nula H0: La contabilidad de costos por el conocimiento de los costos no influyen positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017

Nivel de significación $\alpha = 0.05$

Tabla 28: Tabulación cruzada tercera hipótesis

		Contabilidad costos			Total
		A veces	Casi siempre	Siempre	
Planeación financiera	A veces	3	0	0	3
	Casi siempre	0	2	88	90
	Siempre	0	3	41	44
Total		3	5	129	137

Fuente: Elaboración propia

Tabla 29: Prueba Chi- cuadrado Hipótesis 3

	Gl	Significación
Chi-cuadrado de Pearson	4	,000

Fuente: Elaboración propia

Decisión: como $\text{Sig} = 0.000 < \alpha = 0.050$ se acepta H_1 .

Conclusión: con el 5% de significación las evidencias estadísticas nos conducen a aceptar la hipótesis alternativa La contabilidad de costos por el conocimiento de los costos influyen positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017 y rechazar la hipótesis nula.

d) Hipótesis General

- Hipótesis general H_1 : El conocimiento de los costos influye positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017
- Hipótesis Nula H_0 : El conocimiento de los costos influye positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017

Nivel de significación $\alpha = 0.05$

Tabla 30: Tabulación cruzada hipótesis general

		Eficiencia financiera			Total
		A veces	Casi siempre	Siempre	
Conocimiento de costos	A veces	3	0	0	3
	Casi siempre	0	5	21	26
	Siempre	0	29	79	108
Total		3	34	100	137

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31: Prueba Chi- cuadrado Hipótesis general

	G1	Significación
Chi-cuadrado de Pearson	16	,000

Fuente: Elaboración propia

Decisión: como $\text{Sig} = 0.000 < \alpha = 0.050$ se acepta H_1 .

Conclusión: con el 5% de significación las evidencias estadísticas nos conducen a aceptar la hipótesis alternativa y rechazar la hipótesis nula, es decir, que El conocimiento de los costos influye positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017.

CONCLUSIONES

1. Se ha demostrado que El conocimiento de los costos influye positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017 lo cual implica que el conocimiento de los costos se relacionan con la eficiencia financiera de las MYPES, afirmación sustentada en los resultados estadísticos obtenidos, donde según el resultado de la chi cuadrada la hipótesis general queda aceptada y la hipótesis nula rechazada.
2. Se ha demostrado que La capacitación del personal en costos para el conocimiento de los costos influye positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017 lo cual implica que la capacitación del personal en costos se relacionan con la eficiencia financiera, afirmación sustentada en los resultados estadísticos obtenidos, donde según el resultado de la chi cuadrada la primera hipótesis específica queda aceptada y la hipótesis nula rechazada.
3. Se ha demostrado que Los sistemas de costeo los para el conocimiento de costos influye directamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017 lo cual implica que los sistemas de costeo para el conocimiento de los costos se relacionan con la eficiencia financiera, afirmación sustentada en los resultados estadísticos obtenidos, donde según el resultado de la chi cuadrada la segunda hipótesis específica queda aceptada y la hipótesis nula rechazada .
4. Se ha demostrado que La contabilidad de costos por el conocimiento de los costos influyen positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017 lo cual implica que la

contabilidad de costos se relacionan con la eficiencia financiera, afirmación sustentada en los resultados estadísticos obtenidos, donde según el resultado de la chi cuadrada X^2 la tercera hipótesis específica queda aceptada y la hipótesis nula rechazada.

RECOMENDACIONES

1. Fortalecer el conocimiento de los costos de las MYPES de Servicio del rubro peluquerías, distrito San Miguel, Lima, Perú a fin de que se mejore la eficiencia financiera de las mismas y se logre un crecimiento notable. Efectuar una evaluación trimestral sobre el conocimiento de costos y reforzar las debilidades.
2. Las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú deben invertir en la capacitación del personal en costos a través de cursos, actualizaciones referente a los temas de costos para que de esta manera se vea una mejora en sus conocimientos llegando así a verse reflejados en la eficiencia financiera de la empresa.
3. Las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú deberán implementar sistemas de costeo adecuados para los servicios que brindan y de esta manera lograr un control y conocimiento de costos adecuados para que puedan ser utilizado continuamente en su aplicación y este se pueda ver reflejada en la eficiencia financiera de los mismos.
4. Las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú. Deben realizar una contabilidad de costos adecuada para un mayor control de los mismos, siendo esta una base fundamental para que el personal nuevo pueda revisar el histórico de los mismos y logre empaparse del conocimiento de costos lo cual se verá reflejado en la eficiencia financiera de las mismas.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcívar, F., López, R., Moscoso, V., & Flores, E. (2016). *Revista caribeña de Ciencias Sociales*. Obtenido de <http://www.eumed.net/rev/caribe/2016/11/costos.html>
- Alvitres, C. V. (2000). *Panificación de la investigación*. Chiclayo: Editorial Ciencia.
- Arbulú, J. (2007). *Diario El Peruano*. Obtenido de <http://www.eumed.net/rev/caribe/2016/11/costos.html>
- Arling, B. F., & Magda, M. P. (2014). *Efectos de la aplicación del sistema de Costeo ABC en la determinación*. UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA, Estelí. Recuperado el 15 de Octubre de 2017, de <http://repositorio.unan.edu.ni/1631/1/16329.pdf>
- Choy, E. (1995). *Revistas Investigación UIGV*. Obtenido de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/3852>
- Coa Ccahuana, L. (2016). *características del financiamiento y capacitación de las mypes del sector servicio - rubro servicios integrales de seguridad y vigilancia del distrito Juliaca, año 2015*. Universidad católica Los Angeles de Chiclayo, Juliaca. Recuperado el 27 de 10 de 2017
- Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión Financiera*.
- Cuevas, C. (2004). *S Cielo*. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S012359232004000300003&script=sci_arttext&tlng=pt
- Gavilánez, P. F. (2015). *Los costos de producción y la rentabilidad en la empresa*. Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Recuperado el 20 de 10 de 2017, de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/19762/1/3247i.pdf>
- Gomero, N. (2015). *Quipukamayoc- Revista UNMSM*. Obtenido de <file:///C:/Users/usuario/Downloads/11597-40456-1-PB.pdf>
- González Cómbita, S. M. (2014). *La gestión Financiera y el acceso a financiamiento de las PYMEs del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Universidad Nacional de Colombia, Bogotá. Recuperado el 26 de 10 de 2017, de <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>
- Granda Leon Geanella, R. G. (2013). *Diseño de un sistema de control basado en el Método ABC de gestión de inventarios a través de medición, aplicado a un estudio fotográfico en la ciudad de Mchala*. Escuela superior Politécnica del Litoral,

Guayaquil. Recuperado el 27 de 10 de 2017, de <http://www.dspace.espol.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/38774/D-CD102538.pdf?sequence=-1&isAllowed=y>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collao, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. Iztapalapa : Infagon web SA.

Huerta Alvino, M. G. (2017). *Aplicación de los costos ABC y su influencia en la gestión empresarial de la empresa textil Manager EIRL del distrito Ate Vitarte*. Universidad Autónoma del Perú , 2017. Recuperado el 26 de 10 de 2017, de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/123456789/373/1/Huerta%20Alvino%2c%20Mery%20Guadalupe.pdf>

Ley N° 30056. (02 de Julio de 2013). Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo del crecimiento empresarial. *Diario Peruano*.

Morillo, M. (2006). *Saber Ula*. Obtenido de http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/17204/1/Dis_Sist_Costeo.pdf

Münch, L. (2010). *Administración, Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo*. México: PEARSON EDUCACIÓN.

Palomo, G. M. (2005). *Publicado por Nación Multi Cultural UNAM*. Obtenido de <http://nacionmulticultural.unam.mx/empresasindigenas/docs/1810.pdf>

Rincon, S. C. (2011). *Ecoe ediciones*. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=sU3TAQAAQBAJ&l>

Siniestra, G. (1997). *Fundamentos de Contabilidad Financiera y de Gestión*. Cali: Ecoe Ediciones.

Siniestra, G. V., & Polanco, I. L. (2009). *Contabilidad administrativa (4a. ed.)*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Siniestra, V. G. (1997). *Fundamentos de Contabilidad Financiera y de Gestión*. Cali: Universidad del Valle.

Sosa, F. M., & Hernández, P. F. (2007). *La cadena de valor y el costeo ABC: Herramientas fundamentales para el proceso de toma de decisiones*. Córdoba: AR: El cid editorial.

Villarán, F. (2000). *Decon*. Obtenido de <http://decon.edu.uy/network/panama/VILLARAN.PDF>

Villarán, F. (2007). *Mincetur*. Obtenido de http://www.sase.com.pe/consultores/files/2012/09/El_mundo_de_la_peque%25C3%25B1a_empresa-Fernando_Villar%C3%A1n-COPEME-CONFIEP-MINCETUR-Agosto2007-Carat.pdf

ANEXOS

ANEXO 1: Operacionalización de la variable

Variables	Definición de la variable	Indicadores	Definición operacional	Instrumentos
Variable independiente: Conocimiento de los costos	Reconocer lo que la empresa debe pagar por los factores de producción como la mano de obra, materiales, equipos, etc.	Personal Capacitado	Preparación del personal sobre costos en torno al negocio	Cuestionario con escala de Likert
		Sistemas de costeo	Forma de llevar un control de los costos en la empresa	
		Contabilidad de costos	Acumulación interna de la información relacionada con los costos	
Variable dependiente: Eficiencia financiera	Habilidad de contar con buena liquidez en la empresa	Expansión	Creación de nuevas sedes, franquicias, más servicios, etc en la empresa	
		Facilidad de acceso a créditos	Dinero otorgado por entidades Bancarias a las empresas	
		Planeación financiera	Conjunto de métodos, instrumentos y objetivos de una empresa	

ANEXO 2: Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÒTESIS	VARIABLES Y SUBVARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
<p>Problema General: ¿En qué medida el conocimiento de los costos influye en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017?</p>	<p>Objetivo General: Demostrar en qué medida el conocimiento de los costos influye en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017</p>	<p>Hipòtesis General: El conocimiento de los costos influye positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017</p>	<p>Identificación de Variables.</p> <p>V. Independiente: X = Conocimiento de los costos</p> <p>V. Dependiente: Y = Eficiencia financiera en las MYPES de servicio del rubro peluquerías</p>	<p>V. Independiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal capacitado • Sistemas de costeo • Contabilidad de costos <p>V. Dependiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expansión comercial • Facilidad de acceso a créditos • Planeación financiera 	<ol style="list-style-type: none"> 1. TIPO INVESTIGACION Básica 2. DISEÑO DE INVESTIGACION No experimental 3. TECNICAS Encuestas 4. INSTRUMENTOS Cuestionario
<p>Problemas Específicos:</p> <p>a. ¿En qué medida el personal capacitado y con conocimiento de los costos influye en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017?</p> <p>b. ¿De qué manera los sistemas de costeo para el conocimiento de costos influyen en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017?</p> <p>c. ¿En qué medida la contabilidad de costos por el conocimiento de los costos influyen en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017?</p>	<p>Objetivos Específicos:</p> <p>a) Analizar si el personal capacitado y con conocimiento de los costos influye en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017</p> <p>b) Comprobar como lo sistemas de costeo juntamente con el conocimiento de los costos influye en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017</p> <p>c) Corroborar si la contabilidad y el conocimiento de los costos influyen en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017</p>	<p>Hipòtesis específicas:</p> <p>a) El personal capacitado y con conocimiento de los costos influye positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017</p> <p>b) Los sistemas de costeo y el conocimiento de costos influye directamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017</p> <p>c) La contabilidad y el conocimiento de los costos influyen positivamente en la eficiencia financiera de las MYPES de servicio del rubro peluquerías, distrito de San Miguel, Lima, Perú del año 2017</p>			

ANEXO 03: Cuestionario

Estimado Sr. / Sra., sírvase leer atentamente las preguntas y marque un valor por pregunta según su preferencia. Tenga en cuenta que 5= Siempre, 4= A veces, 3= Regularmente, 2=Casi nunca, 1= Nunca. Muchas gracias por su colaboración.						
1. Señale su género:			F	M		
2. Especifique su cargo dentro de la empresa:						
3. Identifique su rango de edad: (marca una X la casilla correspondiente)		23-26	27- 30	31-35	36 a más.	
VI. CONOCIMIENTO DE LOS COSTOS						
Indicadores			Escala de valores			
			1	2	3	4
Capacitación del personal						
1. ¿Usted reconoce la importancia que tiene la capacitación de su personal para el mejor manejo de costos de la empresa?						
2. ¿Con qué frecuencia usted capacita en costos a su personal?						
3. ¿Cree usted que es beneficioso financieramente para la empresa que el personal tenga conocimientos en temas de costos?						
Contabilidad de costos						
4. ¿Usted realiza una contabilidad de costos en la empresa?						
5. ¿Usted considera que la contabilidad de costos en la empresa es importante?						
6. ¿Usted considera que la contabilidad de costos ayuda a tener un mayor conocimiento de los mismos?						
Sistemas de Costeos						
7. ¿Considera usted que los sistemas de costeo ayudan a tener un mejor conocimiento de costos en la empresa?						
8. ¿Actualmente se está aplicando algún sistema de costeo en la empresa?						
9. ¿Cree usted que es importante aplicar algún sistema de costeo en la empresa?						
V.2 EFICIENCIA FINANCIERA						
Expansión comercial						
10. ¿Usted reconoce la importancia de la expansión comercial de la empresa?						
11. ¿Usted considera que la Eficiencia Financiera influye en la expansión comercial de la empresa?						
12. ¿Usted considera que para la expansión comercial de la empresa se debe alcanzar inicialmente una eficiencia financiera?						
Facilidad de acceso a créditos						
13. ¿Con que frecuencia ha solicitado usted un crédito para la empresa en alguna entidad financiera?						
14. ¿Usted considera que es importante que la empresa sea eficiente en cuanto a sus finanzas para adquirir un crédito?						
15. ¿Usted considera a la eficiencia financiera de la empresa como un plus para adquirir un préstamo?						
Planeación Financiera						
16. ¿Usted realiza una planeación financiera en la empresa?						
17. ¿Usted considera que es importante realizar una planeación financiera en la empresa?						
18. ¿Considera que la eficiencia financiera parte de una buena planeación financiera?						

ANEXO 04: Lista de MYPES de servicio de peluquería del distrito de San Miguel

RAZON SOCIAL / NOMBRE	DIRECCION	Nº	INTERIOR	GIRO
ENMA ROSA DOMINGUEZ CALLE	ANDRES CASTELLO	126	1ER PISO	SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA, SERVICIO DE ARREGLO DE PIES Y MANOS
LOAL BEAUTY ZONE SAC	ANDRES RAZURI	306		PELUQUERIA
MAURICIO ALEJANDRO PEREDA ESCALANTE	ANDRES RAZURI	306	NO APLICA	PELUQUERIA
FRANCISCO SALGADO HUAMAN	ANGELICA PALMA	162		PELUQUERIA
GUEVARA SANCHEZ HAYDEE DEL ROSARIO	ARICA	471	A	PELUQUERIA Y SALON DE BELLEZA
FELCIANA CAMAS ZAGACETA	AYACUCHO	852		SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA, MANICURE, PODOLOGIA, MASAJE FACIAL
FELICIANA CAMAS ZAGACETA	AYACUCHO	868	NO APLICA	SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA, MANICURE, PODOLOGIA
SERGIO DE LA CRUZ QUINCHO	B	103		PELUQUERIA
COLOR AND FASHION S.A.C	BRIGIDA SILVA DE OCHOA	386		PELUQUERIA - SALON DE BELLEZA - VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA
JONNNY CORDOVA MILLONES	BRIGIDA SILVA DE OCHOA	222	A	PELUQUERIA
RICHARD PAUL AGUIRRE PACHECO	BRIGIDA SILVA DE OCHOA	190	NO APLICA	PELUQUERIA
SANDRO DOLINGO SALAZAR SANEZ	BRIGIDA SILVA DE OCHOA	218	NO APLICA	SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA Y VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA
JOHNNY CORDOVA MILLONES	BRIGIDA SILVA DE OCHOA	222		PELUQUERIA
HAYDEE JANET GARCIA QUISPE	CANAMELARES	413		PELUQUERIA
GINA ANGELA NACARINO ARANGO	CAYRUCACHI	169		PELUQUERIA
ROBINSON RONALD RAMIREZ OLARTE	CAYRUCACHI	360	NO APLICA	PELUQUERIA, BARBERIA
TOMASA DINA ROMERO VELASQUE	CESAR LOPEZ ROJAS	282	A	PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA
EVELYN ELIZABETH VALEGA SILVA	CESAR LOPEZ ROJAS	187		PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA
MEDINA ESTRADA JOSE LUIS	CHAMAYA	141		PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA
PAULINA ESTRADA VELASQUE	CHAMAYA	139		PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA, SPA
ROLANDO ROGELIO RIVEROS CHIPILE	CHAMAYA	139		PELUQUERIA SPA VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA
LOURDES ROSARIO BENDEZU RIOS	CHICAMA	295		PELUQUERIA
JOSE LUIS ALPONTE MIRANDA	CHINCHAYSUYO	124		PELUQUERIA
KAREM SINTYA CASTILLO RAMOS	CHINCHAYSUYO	72		SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA, PODOLOGIA, MANUCRE, MASAJE FACIAL
KARIN EVELINA ALFARO RODRIGUEZ	CHINCHAYSUYO	172	NO APLICA	SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA
KARIN EVELINA ALFARO RODRIGUEZ	CHINCHAYSUYO	178		SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA
KARIN EVELINA ALFARO RODRIGUEZ	CHINCHAYSUYO	178	A	SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA
MARITZA MAJIPO CHANCHARI	COLLASUYO	151		PELUQUERIA
DORIS MARIA ALVARADO TARAZONA	CRISTOBAL DE LOZADA Y PUGA	192	TDA. 22	PELUQUERIA
DIVINA VANIDAD S.A.C.	CUZCO	1299	A	PELUQUERIA, VENTA DE ARTICULOS DE BELLEZA, PEDICURE, SALON DE BELLEZA, MASAJE FACIAL
DIVINA VANIDAD S.A.C.	CUZCO	1299	A	PELUQUERIA, VENTA DE ARTICULOS DE BELLEZA, PEDICURE, SALON DE BELLEZA, MASAJE FACIAL
JESUS HUMBERTO CASANA GAN	DE LA MARINA	2655	A	PELUQUERIA

LA BARBERIA S.A.C.	DE LA MARINA	3279	NO APLICA	PELUQUERIA MASCULINA
RACELEMA E.I.R.L.	DE LA RIVA AGÜERO	754	TD A 1	PELUQUERIA, SPA
ELIAS RENATO BAUTISTA RICCI	DE LOS INSURGENTES	228		SALON DE BELLEZA - PELUQUERIA
KAWAI SALON SPA SAC	DE LOS INSURGENTES	672		SALON DE BELLEZA,PELUQUERIA, SERVICIOS DE COLORIMETRIA, MANICURE, PEDICURE, MASAJE FACIAL
LORELEI BRUNELLA MORALES GOMEZ	DE LOS INSURGENTES	644		SALON DE BELLEZA, SPA Y PELUQUERIA
ADELA ROSARIO JUGO GAMARRA	DE LOS PRECURSORES	321		PELUQUERIA
DANIEL SANGAMA TANGO	DE LOS PRECURSORES	940		PELUQUERIA
MARIA ANGELICA CORTEZ FLORES	DE LOS PRECURSORES	669		PELUQUERIA
MARIA ESTHER FRANCO OSORIO	DE LOS PRECURSORES	755	1ER PISO	PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA, VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA
OSCAR AUGUSTO DELGADO BLAS	DE LOS PRECURSORES	282		PELUQUERIA - SALON DE BELLEZA
EDGAR FELIX ROMERO MARQUINA	ELMER FAUCETT	319		SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA, MANICURE, PEDICURE Y MASAJES FACIALES
JUAN MANUEL FLORES LLONTOP	ELMER FAUCETT	307		PELUQUERIA, VENTA DE ARTICULOS DE TOCADOR, TELEFONO PUBLICO
VALENCIA ZULOAGA SABINA	ELMER FAUCETT	456		PELUQUERIA
ALIDA VICTORIA SEBASTIAN RAFAEL	FRANCISCO BOLOGNESI	892		PELUQUERIA
CALDERON HUASUPOMA CALIXTO FELIX	FRANCISCO BOLOGNESI	892		PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA
TORRES LEON BLANCA ROSA	FRANCISCO BOLOGNESI	485	PRIMER PISO	PELUQUERIA SALO DE BELLEZA
REYNA MONICA DEL CARPIO VIVAR	GARCIA Y GARCIA	275	1ER PISO	PELUQUERIA
DANIEL DELGADILLO MALAQUIAS	GENERAL JOSE DE LA MAR	218		PELUQUERIA
MAGALY REYES CESPEDES	GENERAL SAN MARTIN	971	1ER PISO	SALON DE BELLEZA Y PELUQUERIA
CHRISTIAN JESUS ROBERTO CALLE ROTGER	HERMANOS CATARI	537		SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA, PODOLOGIA, MANICURE, MASAJES FACIALES
GINA SUSAN TENORI CASTRO	HUANDOY	760		PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA
MANUEL M. ALFARO BEITES DE TALLEDO	INCAHUASI	213		SALON DE BELLEZA (PELUQUERIA)
KELLY ELIZABETH CHAVEZ VILLA	INTISUYO	202		PELUQUERIA
POCHA SALON Y SPA E.I.R.L.	INTISUYO	242		PELUQUERIA
SPACIO ZEN E.I.R.L.	INTISUYO	389	1ER PISO	PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA
YOLANDA PEÑARANDA PEÑARANDA	ISABEL DE MENDAÑA	150	1ER PISO	PELUQUERIA
JOSELINE TALIA PANTA TELLO	ISIDORO SUAREZ	395	1ER PISO	PELUQUERIA
LADY LILIANA RAMIREZ AGÜERO	JOSE DE LA RIVA AGÜERO	275		PELUQUERIA
LLANE FLORES PANDURO	JOSE DE LA RIVA AGÜERO	406		PELUQUERIA
EDILBERTO LAZARO SANCHEZ PEÑA	JUAN HOYLE PALACIOS	289		PELUQUERIA
DELGADILLO MALAQUIAS DANIEL	LA MAR	2275	200, 201 Y 218	SALON DE BELLEZA Y PELUQUERIA
DELGADILLO MALAQUIAS DANIEL	LA MAR	2275	221	PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA
ELIZABETH MONICA VILLACORTA CARRILLO	LA MAR	2593		PELUQUERIA PERFUMERIA VENTA DE ARTICULOS DE TOCADOR

HIGA PIMENTEL DE MINAMOTO JUANA ABIGAIL	LA MAR	2275	191	SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA
INFANTES POMAR ANGEL FEDERICO	LA MAR	2275	99 Y 100	PELUQUERIA
JUAN DAVID MENDOZA ALLER	LA MAR	2275	118	PELUQUERIA Y VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA
MANDARE DURAN EDWIN DENNIS	LA MAR	2323	2° PISO	PELUQUERIA, SALON INTEGRAL DE BELLEZA
MARISOL HAYDEE SILVA BOCANEGRA	LA MAR	2275	118	PELUQUERIA
ROSAURA MARIANELA MONTALVO BENDEZU	LA MAR	2275	INT. 61 - 62	SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA
SILVIA LILIANA GARCIA MORI	LA MAR	2275		PELUQUERIA.
SILVIA LILIANA GARCIA MORI	LA MAR	2275	111	PELUQUERIA
SONALY'S SALON S.A.C.	LA MAR	2275	INT. 4	PELUQUERIA
SONALY'S SPA S.A.C.	LA MAR	2275		PELUQUERIA, MANICURE MAQUILLAJE Y TRATAMIENTO FACIAL
ACUÑA DAGA YERSON	LA MARINA	3125		PELUQUERIA - SPA
ALFREDO CASTILLO ALEMAY	LA MARINA	2659		PELUQUERIA Y BIJOUTERIA
ALICIA ALEJOS RODRIGUEZ	LA MARINA	3125		SALON DE BELLEZA Y PELUQUERIA
BAÑOS TURCOS LA MARINA S.A.C.	LA MARINA	2865		SERVIC.BAÑOS TURCOS PELUQUERIA, MASAJES, SERV.LAVANDERIA, RESTAURANT, JUGUERIA, VENTA DE LICOR C.C.C.
BARBERIA NACIONAL S.A.C.	LA MARINA	2569	NO APLICA	PELUQUERIA, BARBERIA
CENTRO DE ESTETICA ARAMIS IMAGE S.A.C.	LA MARINA	CDRA 20 - 21	TDA. 45	PELUQUERIA VENTA DE ARTICULOS DE TOCADOR
CENTRO DE ESTETICA ARAMIS KIDS S.A.C.	LA MARINA	2100	315	PELUQUERIA DE NIÑOS Y VENTA DE ARTICULOS DE TOCADOR
CENTRO DE ESTETICA ARAMIS KIDS S.A.C.	LA MARINA	NO APLICA	TDA. 314-315	PELUQUERIA PARA NIÑOS Y NIÑAS
CIRCONCISION SAAVEDRA MONTALVO	LA MARINA	1115	201 - 201 - A	PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA, SERVICIO DE COSMIATRIA, VENTA DE ARTICULOS DE BELLEZA
LEONOR VANESSA SAYA CRUZ	LA MARINA	2475		PELUQUERIA
TANTA CAPCHA NOHEMI APARCIA	LA MARINA	3287		PELUQUERIA, COSMETRIA Y (VENTA DE PRODUCTOS DE TOCADOR)
ZINKA MILETICH VALDIVIESO	LA MARINA	2355	13-D	PELUQUERIA PARA NIÑOS
CENTRO DE ESTETICA ARAMIS PORTO SAC	LA MARINA	2100-2000	10	PELUQUERIA Y SALON DE BELLEZA
GINA FRANCESCA GONZALEZ SANCHEZ	LA MARINA	3665	501	PELUQUERIA
YANET CLEMENTE CCOICCOSI	LA MARINA	3006		PELUQUERIA, VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA
ANGELICA GISELA LOPES CARRION	LA PAZ	814		PELUQUERIA, SALON SPA
JR SALON SPA E.I.R.L.	LA PAZ	1952		PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA, SPA, VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA
MARTIN DIEGO COLLANTES SALINAS	LA PAZ	744		SALON DE BELLEZA - PELUQUERIA
MIRIAM DEL ROSARIO DOLORIER PARRAGA	LA PAZ	417		PELUQUERIA
ROCIO MARIBEL CAVERO MENDOZA	LA PAZ	804	PRIMER PISO	PELUQUERIA Y VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA
ANGELICA ROXANA MONTEVERDE ARIAS	LA PAZ	2399		PELUQUERIA

NATIVIDAD FANY MURGA RODRIGUEZ	LA PAZ	776	.	PELUQUERIA
JONATHAN PANTOJA MOQUILLAZA	LAS LEYENDAS	113	C	PELUQUERIA
WAPPA'SK S.A.C.	LAS LEYENDAS	516		PELUQUERIA
BLANCA BERLINDA CHUPILLON CARPIO	LIBERTAD	2946		PELUQUERIA
FIDEL CARRANZA VASQUEZ	LIBERTAD	804		PELUQUERIA
MARIA VELESMINDA CORDOVA SALDAÑA	LIBERTAD	778		PELUQUERIA
RUBI LUPITA CHACON MARIÑOS	LIBERTAD	2650	1er piso	PELUQUERIA
VEGA VARGAS FIDEL LUIS	LIBERTAD	2714		PELUQUERIA PARA DAMAS
JESUS ANGEL ÑAHUI HUESARA	LIBERTAD	2650		PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA
LUCILA TORRES AMACIFEN	LIMA	1199		PELUQUERIA
MARIA ELENA ALMONTE OJEDA	LIMA	1374		PELUQUERIA, BARBER-SHOP
REINA RAQUE MARRERO PALACIOS	LIMA	1060		PELUQUERIA
ANA MARIA CANO SOLANO	LIMA	315		PELUQUERIA
JESSICA PILAR GARCIA QUISPE	LOS CANAMELARES	464		PELUQUERIA
MARTIN SALVADOR CALDERON HARO	LOS CANAMELARES	467		PELUQUERIA
HAYDEE PATRICIA VIVAS SIERRA	LOS CEDROS	MZ. C LT. 2		PELUQUERIA
FITZYERAL FERNANDO MATEOS MAGALLANES	LOS CEDROS	MZ. C	LOTE 6	PELUQUERIA - SALON DE BELLEZA
CORINIS ELIZABETH EZCURRA TORRES	LOS NARANJALES	204		PELUQUERIA - BAZAR
TEOFILO FERNANDO CHUJUTALLI CORDOVA	LOS NARANJALES	204		PELUQUERIA
ANA EVELINA CHAVEZ PINEDO	LOS NARANJALES	MZ. CH	LT. 11	PELUQUERIA - BAZAR
ELIZABETH STEFANIE VILLASANTE MORENO	LOS PINOS	534	NO APLICA	PELUQUERIA, BAZAR, VENTA DE ACCESORIOS DE COMPUTO Y SONIDO
EDILBERTO LAZARO SANCHEZ PEÑA	LOS PRECURSORES	240		PELUQUERIA - BAZAR
GINA FRANCESCA GONZALES SANCHEZ	LOS PRECURSORES	419	1ER PISO	PELUQUERIA
JULIA ANDINA BLAS ZAVALA	LOS PRECURSORES	284		PELUQUERIA ESTETICA
MARIA ESTHER FRANCO OSORIO	LOS PRECURSORES	755		PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA
REYNA LUZ PAREDES OSORIO	LOS PRECURSORES	174	1ER PISO	PELUQUERIA
YSABEL LUCIA UCHUYA ADUVIRE	LOS SAUCES	NO APLICA	NO APLICA	PELUQUERIA
MERCEDES GOMEZ DE VIVAS	MANCO II	681		PELUQUERIA BAZAR
LUZ CARINA ORTEGA CASTAÑEDA	MANUEL FERREYROS	NO APLICA		PELUQUERIA
EVANGELINA AZANIA GONZALES	MARTIN DE MURUA	262		PELUQUERIA
CECILIA LUZ FLORES SALCEDO	MICAELA BASTIDAS	475	1ER PISO	PELUQUERIA, PODOLOGIA
GOMEZ DE VIVAS MERCEDES	MICAELA BASTIDAS	431		PELUQUERIA
JESUS ERICK ARRUE REVOREDO	MICAELA BASTIDAS	141		SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA
EPIFANIO SANCHEZ HUAMAN	MIGUEL DE UNAMUNO	395	TDA. 8	PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA
QUISPE HUILLA FIDELIA	MIGUEL DE UNAMUNO	389		PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA Y VENTA DE PRODUCTOS DE TOCADOR

EDGAR MACURI RODRIGUEZ	MIGUEL DE UNAMUNO	392		PELUQUERIA
LUIS FREDY CAVERO ROJAS	MIGUEL HIDALGO	116	101	PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA SERVICIO DE MASAJE FACIAL
ROSA AMELIA PEÑA CABANILLAS	MIGUEL HIDALGO	116	B	PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA
ROSARIO CECILIA POLO CASTRO	MIGUEL HIDALGO	116	101-B	PELUQUERIA SPA MANOS Y PIES
ALEJANDRINA RAMOS ROMERO	MONSEÑOR JORGE DINTILHAC	441	B	PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA, VENTA DE PRODUCTOS Y ACCESORIOS DE BELLEZA
FABIAN TORRES DIOS	NAPO	85	TIRNDA 07	PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA, VENTA DE ARTICULOS DE BELLEZA
JUGO GAMARRA ADELA ROSARIO	NAPO	85	TDA. 7	PELUQUERIA
MATY JULIANA QUISPE CHOQUE	NAPO	21	113	PELUQUERIA - SALON DE BELLEZA
RAMIREZ CHAVARRIA VICTORIA IRIS	NAPO	89, 91 y 93	4, 5 y 6	PELUQUERIA (ESTETICA UNISEX)
AMERICO ACUÑA GALINDOS	NUEVA	110		PELUQUERIA SALON DE BELLEZA
AUGUSTA SEQUEIROS LOAYZA	NUEVA	189		PELUQUERIA
MAGLORIA CARMEN CHUMBIPUMA SEGURA	NUEVA	136		PELUQUERIA, MANICURE, PEDICURE
SHRESTHA RAJENDRA	NUEVA	110		PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA
MONICA REGINA CHACA CHUMBIPUMA	NUEVA	165		PELUQUERIA, VENTA DE ARTICULOS DE BELLEZA, BAZAR
GIOVANNA LOURDES VENTURO GAMARRA	PACAMARCA	195		SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA, PODOLOGIA, MANICURE
MANUEL JAVIER ZUÑIGA MOSSONE	PADRE URRACA	303		SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA, SPA
CECILIA FLORES SALCEDO	PAITITI	110		PELUQUERIA PODOLOGIA
AJ COLOR STYLO S.A.C.	PARQUE DE LAS LEYENDAS	510		PELUQUERIA
CANDELARIO FLORES CUSTODIO	PARQUE DE LAS LEYENDAS	380		PELUQUERIA, VENTA DE PRODUCTOS DE TOCADOS
GIOVANY NACIEL CHAVEZ ALTAMIRANO	PARQUE DE LAS LEYENDAS	398		PELUQUERIA
JUANA ROSA MONTALVO DELGADO	PARQUE DE LAS LEYENDAS	520		PELUQUERIA MASAJE FACIAL MANICURE PEDICURE
KELLY ELIZABETH CHAVEZ VILLA	PARQUE DE LAS LEYENDAS	516		SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA
MERY PEZO LAYZA	PARQUE DE LAS LEYENDAS	508		PELUQUERIA Y VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA
ROLI PIENDO TANCHIVA	PARQUE DE LAS LEYENDAS	113		PELUQUERIA
SIBILA SPA S.A.C.	PARQUE DE LAS LEYENDAS	524	10	SALON DE BELLEZA PELUQUERIA Y AFINES
EUSEBIA MENDOZA CARRILLO	PARQUE DE LAS LEYENDAS	399		PELUQUERIA Y SALON DE BELLEZA
NIEVES CHOTA DELGADO	PARQUE DE LAS LEYENDAS	404		SALON DE BELLEZA PELUQUERIA UNISEX Y VENTA DE PRODUCTOS DE TOCADOR (PELUQUERIA Y SALONES DE BELLEZA)
OSMAR SATALAYA GONZALES	PARQUE DE LAS LEYENDAS	373	INT. 1	PELUQUERIA
DANTE G. ESPINOZA ALONSO	PASO DE LOS ANDES	102		PELUQUERIA - VENTA DE ARTICULOS DE TOCADOR
IRMA BENDEZU ACOSTA	PASO DE LOS ANDES	109	1ER PISO	PELUQUERIA Y VENTA DE ARTICULOS DE PELUQUERIA
BENDEZU ACOSTA IRMA	PASO DE LOS ANDES	102	INT. 201	PELUQUERIA VENTA DE ARTICULOS DE TOCADOR

FLOR MARGARITA VALEGA LUJAN	PASO DE LOS ANDES	104		PELUQUERIA
FAUSTINO LESCANO VELIZ	PATAPO	255		PELUQUERIA – ESTETICA – SALON DE BELLEZA
YSCA MAC S.A.C.	PEDRO BENVENUTTO	301		PEDICURE, TRATAMIENTO FACIAL, CORPORAL, PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA, MANICURE
ILDA NANCY RETUERTO PIZARRO	PEDRO BENVENUTTO	490		PELUQUERIA
ANA ROCIO CARTOLIN ROMERO	PIO XII	316	NO APLICA	PELUQUERIA
DELIANA ROMERO DE LA CRUZ	PIO XII	380-A		PELUQUERIA
MARIA ANGELICA CORTEZ FLORES	PIO XII	530		PELUQUERIA
YDELMA MARLENI MORALES MORENO	PIO XII	444		PELUQUERIA
CLIDY DANIEL SILVA ROMERO	PIO XII	148		PELUQUERIA
ROCIO MILAGRO TAFUR CASTILLO	PIO XII	152		SALON DE BELLEZA, PELUQUERIA, MANICURE, VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA
GLORIA ZIRENA PEREYRA	PROLONG. LA MAR	2280 - A	A	PELUQUERIA
CORREA PEÑA FAUSTO YSMAEL	PROLONGACION AYACUCHO	505		PELUQUERIA Y VENTA DE ARTICULOS DE TOCADOR
CECILIA LUZ FLORES SALCEDO	PUCALA	254		PELUQUERIA, PODOLOGIA
INGRID YULADYS FERNANDEZ MARRUGO	PUQUINA	145		PELUQUERIA
CARLOS JESUS MORALES GARCIA	RAFAEL ESCARDO	304		PELUQUERIA – BAZAR – PERFUMERIA
CLAUDIA RAQUEL ESPINAL REYES	RAFAEL ESCARDO	675		PELUQUERIA Y VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA
INVERSIONES GLAM S.A.C.	RAFAEL ESCARDO	277		SALON DE BELLEZA. PELUQUERIA, VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA Y SPA
JOSE ALEX COSTILLA CARRILLO	RAFAEL ESCARDO	599		PELUQUERIA Y AFINES
ROSA ESTRUGILDA VELIZ ERAZO	RAFAEL ESCARDO	884	NO APLICA	CENTRO DE ESTETICA Y PELUQUERIA
ROXANA NORA ZUÑIGA POLICARPO	RAFAEL ESCARDO	308		PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA
SERVICIOS GENERALES CIYESS S.A.C.	RAFAEL ESCARDO	664	NO APLICA	PELUQUERIA
ANGEL MANUEL MONTOYA CARBAJAL	RAFAEL ESCARDO	326		PELUQUERIA
CONSUELO INOCENTA ORMEÑO DE MACHADO	RAFAEL ESCARDO	403		PELUQUERIA
ESPINOZA COTRINA VICTORIA	RAFAEL ESCARDO	412		PELUQUERIA-SALON DE BELLEZA-BAZAR-ARTICULOS DE FANTASIA Y DEL TOCADOR
FRANCISCO RUIZ FERRARI	RAFAEL ESCARDO	675	1ER PISO	PELUQUERIA INFANTIL
GOYA MONTALVO BLAS	RAFAEL ESCARDO	396		PELUQUERIA
ROSSEL LA TORRE LEONARDO RICARDO	RAFAEL ESCARDO	886		PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA, VENTA DE PRODUCTOS DEL TOCADOR.
GIOVANA DEL PILAR QUIROZ MORON	RAMON CASTILLA	445		PELUQUERIA SALON DE BELLEZA
ROSA MIREYA SALAZAR MUÑOZ	RAMON CASTILLA	450	507	PELUQUERIA
SANTOS QUESQUEN TERAN	SANTA JUSTINA	MZA, A LOTE 7		PELUQUERIA
COSSIO ENCISO NINFA ((COPIA))	TACNA	245		PELUQUERIA
ANA LUCIA MATOS PIMENTEL	TACNA	697		SALON DE BELLEZA PELUQUERIA
ZUNILDA JULISSA ASCENCIO ARIZA	TACNA	501	1ER PISO	PELUQUERIA

CESAR ALBERTO GUEVARA AVILA	TENIENTE DIEGO FERRE	132		PELUQUERIA
IORELLA CARMISN ARAUJO DIAZ	TENT. DIEGO FERRE	143		PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA, VENTA DE PRODUCTOS DE TOCADOR
CECILIA FLORES SALCEDO	UDIMA	169	1º PISO	PELUQUERIA Y PODOLOGIA
ABAL YABAL MARIANELA	UNIVERSITARIA	784		PELUQUERIA, SALON DE BELEZA
ENMA FERNA DEL ROSARIO CHAVEZ HORNA	UNIVERSITARIA	2025		PELUQUERIA, SPA
GRUPO AWC S.R.L.	UNIVERSITARIA	883	PISO 8	SPA. BAÑOS SAUNA, GIMNASIO, PELUQUERIA
JOSE ARMANDO YSIQUE NECIOSUP	UNIVERSITARIA	816	NO APLICA	PELUQUERIA
LOPEZ MORANTE HERNAN CESAR	UNIVERSITARIA	816		PELUQUERIA, SALON DE BELLEZA
LUCIA SALOME VALDIVIA LESCANO	UNIVERSITARIA	780		PELUQUERIA - SPA
MARY LUZ HUARANGA AVILA	UNIVERSITARIA	694	INT.2	PELUQUERIA
MAXIMO ALBERTO VALDEZ CALDERON	UNIVERSITARIA	589		PELUQUERIA UNISEX
URBAN SHOP GP E.I.R.L.	UNIVERSITARIA	480		PELUQUERIA - SPA
ARL EXPORTACIONES E.I.R.L.	VENEZUELA	5163		PELUQUERIA, VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA
COMETIVOS GUERRA YURI	VENEZUELA	3703		SALON DE BELLEZA, SPA, PELUQUERIA
MISHEL TORRES PACAYA	VENEZUELA			PELUQUERIA

Fuente: Municipalidad de San Miguel 2017

4	5	2	5	5	4	4	2	5	4	3	5	5	4	5	5	4	3
4	3	5	5	5	5	5	2	5	5	3	4	2	4	5	4	2	5
4	4	4	5	4	4	4	1	5	5	4	5	3	4	3	4	2	4
4	4	4	5	4	4	4	1	5	5	4	5	3	4	3	4	2	4
3	2	3	5	5	5	5	1	5	5	4	5	5	4	5	5	5	3
4	4	4	5	4	4	4	1	5	5	4	5	3	4	3	4	2	4
4	4	4	5	4	4	4	1	5	4	4	5	3	4	3	4	2	4
3	2	3	5	5	5	5	1	5	4	4	5	5	4	5	5	5	3
4	4	4	5	4	4	4	1	5	4	4	5	3	4	3	4	2	4
4	3	5	5	5	5	5	2	5	5	3	4	2	4	5	4	2	5
4	4	4	5	4	4	4	1	5	5	4	5	3	4	3	4	2	4
4	4	4	5	4	4	4	1	5	4	4	5	3	4	3	4	2	4
3	2	3	5	5	5	5	1	5	5	4	5	5	4	5	5	5	3
4	4	4	5	4	4	4	1	5	5	4	5	3	4	3	4	2	4
3	2	3	5	5	5	5	1	5	5	4	5	5	4	5	5	5	3
4	5	2	5	5	4	4	2	5	5	3	5	5	4	5	5	4	3
4	3	5	5	5	5	5	2	5	5	3	4	2	4	5	4	2	5
5	3	4	5	4	4	4	2	5	5	4	5	4	5	5	5	3	5
4	5	2	5	5	4	4	2	5	5	3	5	5	4	5	5	4	3
4	3	5	5	5	5	5	2	5	5	3	4	2	4	5	4	2	5
5	3	4	5	4	4	4	2	5	4	4	5	4	5	5	5	3	5
4	2	5	4	3	4	2	1	4	4	2	4	1	3	5	4	1	5
1	1	5	3	2	3	2	1	4	4	2	4	1	3	4	4	1	4
3	2	5	4	4	5	5	2	5	5	2	4	2	3	5	5	1	4
4	3	5	5	5	5	5	2	5	5	3	4	2	4	5	4	2	5
4	4	4	5	4	4	4	1	5	5	4	5	3	4	3	4	2	4
5	3	4	5	4	4	4	2	5	4	4	5	4	5	5	5	3	5
5	4	5	5	3	5	4	2	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4
4	4	4	5	4	4	4	1	5	5	4	5	3	4	3	4	2	4
4	4	3	5	5	4	4	1	5	5	3	5	5	4	5	5	4	3
3	2	3	5	5	5	5	1	5	5	4	5	5	4	5	5	5	3
4	5	2	5	5	4	4	2	5	4	3	5	5	4	5	5	4	3
4	3	5	5	5	5	5	2	5	5	3	4	2	4	5	4	2	5
4	4	4	5	4	4	4	1	5	5	4	5	3	4	3	4	2	4
3	2	3	5	5	5	5	1	5	5	4	5	5	4	5	5	5	3
4	3	5	5	5	5	5	2	5	4	3	4	2	4	5	4	2	5
4	4	4	5	4	4	4	1	5	5	4	5	3	4	3	4	2	4
4	4	3	5	5	4	4	1	5	5	3	5	5	4	5	5	4	3
5	3	4	5	4	4	4	2	5	5	4	5	4	5	5	5	3	5
4	5	2	5	5	4	4	2	5	5	3	5	5	4	5	5	4	3

Fuente: Elaboración propia 2017