

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

Escuela de Posgrado

MAESTRÍA EN CIENCIAS CON MENCIÓN EN CONTABILIDAD: AUDITORÍA

**INFLUENCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA
POSICIÓN COMPETITIVA DE LAS EMPRESAS RUBRO
RESTAURANTES: POLLERÍAS EN EL DISTRITO
CORONEL GREGORIO ALBARRACÍN
LANCHIPA, TACNA, AÑO 2021**

TESIS

PRESENTADA POR:

JESSICA THALIA GONZALES PLATERO

Para optar el Grado Académico de:

**MAESTRO EN CIENCIAS (*MAGISTER SCIENTIAE*) CON
MENCIÓN EN CONTABILIDAD: AUDITORÍA**

TACNA - PERÚ

2025

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN


Escuela de Posgrado

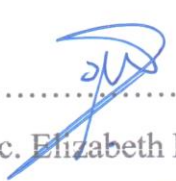
MAESTRÍA EN CIENCIAS CON MENCIÓN EN CONTABILIDAD: AUDITORÍA

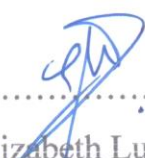
INFLUENCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA POSICIÓN COMPETITIVA DE LAS EMPRESAS RUBRO RESTAURANTES: POLLERÍAS EN EL DISTRITO CORONEL GREGORIO ALBARRACÍN LANCHIPA, TACNA, AÑO 2021

Tesis, sustentada y aprobada el 13 de diciembre de 2024; estando el jurado calificador integrado por:

PRESIDENTE: UEM
Dr. Victor Carmen Echegaray Munenaka

SECRETARIO: 
M. Sc. Moisés Escobedo Dueñas

MIEMBRO: 
M. Sc. Elizabeth Luisa Medina Soto

ASESOR: 
M. Sc. Elizabeth Luisa Medina Soto

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo **Mgr. Elizabeth Luisa Medina Soto**, en mi condición de asesora acreditada por la Resolución de Facultad N° 9644-2020-ESPG/UNJBG, de la tesis titulada: **INFLUENCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA POSICIÓN COMPETITIVA DE LAS EMPRESAS RUBRO RESTAURANTES: POLLERÍAS EN EL DISTRITO CORONEL GREGORIO ALBARRACÍN LANCHIPA, TACNA, AÑO 2021**, presentada por la **Bach. Jessica Thalia Gonzales Platero**, para optar el Grado Académico de Maestro en Ciencias (*Magister Scientiae*) con mención en Contabilidad: Auditoría

Habiendo cumplido con lo establecido en el reglamento de originalidad y de similitud de trabajos de investigación y producción intelectual, considerando que según la revisión, evaluación y análisis realizado a través del software de similitud textual TURNITIN cuenta con el nivel de similitud permitido cuyo porcentaje es 10%. Por lo que CERTIFICO LA SIMILARIDAD de la Tesis enunciada líneas arriba, la cual está expedita para continuar con los trámites para la obtención del Grado Académico, según corresponda consiguientemente la publicación en el repositorio institucional.

Tacna, 16 de marzo del 2025

FIRMA ASESOR

Nombres y apellidos, DNI


Mgr. Elizabeth Luisa Medina Soto
DNI N° 00416216



FIRMA TESISTA

Nombres y apellidos, DNI


Bach. Jessica Thalia Gonzales Platero
DNI N°71513042



DEDICATORIA

A Dios, por permitirme culminar el presente programa de estudios.

A mi familia, por su apoyo constante en cada paso de mi vida.

A mi mejor amigo, por siempre alentarme a creer en mí.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por otorgarnos el don de la existencia.

A mi familia, por velar por nuestro bienestar, guiando nuestro sendero a través de lecciones valiosas. Asimismo, por su constante motivación para convertirnos en mejores personas.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN	xiii
ABSTRACT.....	xiv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.1. Identificación del Problema	2
1.2. Formulación del Problema.....	3
<i>1.2.1 Problema General.....</i>	<i>3</i>
<i>1.2.2 Problemas Específicos.....</i>	<i>3</i>
1.3. Justificación e Importancia de la Investigación.....	4
1.4. Alcances y Limitaciones	5
1.5 Objetivos 5	
<i>1.5.1 Objetivo General.....</i>	<i>5</i>
<i>1.5.2 Objetivos Específicos.....</i>	<i>5</i>
1.6 Hipótesis 6	
<i>1.6.1 Hipótesis General</i>	<i>6</i>
<i>1.6.2 Hipótesis Específica.....</i>	<i>6</i>
CAPÍTULO II.....	7
MARCO TEÓRICO	7
2.1 Antecedentes del Estudio.....	7
<i>2.1.1 Antecedentes Internacionales</i>	<i>7</i>
2.1.2 Antecedentes Nacionales	8

2.1.3 Antecedentes Locales	12
2.2 Bases Teóricas	14
2.2.1 <i>Gestión Financiera</i>	14
2.2.2 <i>Posición Competitiva</i>	26
2.3 Definición de Términos	43
CAPÍTULO III.....	47
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	47
3.1 Tipo, Nivel y Diseño de la Investigación	47
3.1.1 <i>Tipo de Investigación</i>	47
3.1.2 <i>Nivel de Investigación</i>	47
3.2 Población y/o Muestra de Estudio	47
3.2.1 <i>La Población de Estudio</i>	47
3.2.2 <i>Muestra de Estudio</i>	48
3.3 Operacionalización de variables	48
3.3.1 <i>Identificación de Variables</i>	48
3.3.2 <i>Caracterización de las Variables</i>	49
3.4 Técnicas e Instrumentos para Recolección de Datos	51
3.4.1 <i>Técnicas para recolección de datos</i>	51
3.4.2 <i>Instrumentos de Recolección de Datos</i>	51
3.5 Procesamiento y Análisis de Datos.....	52
3.5.1 <i>Procesamiento de Datos</i>	52
CAPÍTULO IV	53
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	53
4.1 Resultados a Nivel Descriptivo de las Variables	53
4.2 Prueba de Normalidad	83
4.3 Prueba de Hipótesis	85

DISCUSIÓN	92
CONCLUSIONES	99
RECOMENDACIONES.....	100
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	101
ANEXOS	108

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Gestión financiera	53
Tabla 2. Planeamiento financiero	54
Tabla 3. Presupuestos de operaciones económicas	54
Tabla 4. Presupuesto de gastos de administración	55
Tabla 5. Presupuesto de gastos de ventas	55
Tabla 6. Elaboración de estados financieros proyectados	56
Tabla 7. Presupuesto de inversión	56
Tabla 8. Ejecución financiera	57
Tabla 9. Ejecución de presupuestos de operaciones económicas	57
Tabla 10. Ejecución del presupuesto de gastos de administración	58
Tabla 11. Ejecución del presupuesto del gasto de ventas	58
Tabla 12. Elaboración de Estados financieros	59
Tabla 13. Ejecución de presupuesto de inversión	59
Tabla 14. Control financiero	60
Tabla 15. Control del presupuesto de operaciones económicas	60
Tabla 16. Control del presupuesto de gastos de administración	61
Tabla 17. Control del presupuesto de gastos de ventas	61
Tabla 18. Control de estados financieros	62
Tabla 19. Control del presupuesto de inversión	62
Tabla 20. Toma de decisiones	63
Tabla 21. Toma de decisiones de operación	63
Tabla 22. Toma de decisiones de financiamiento	64
Tabla 23. Toma de decisiones de inversión	64
Tabla 24. Análisis de gestión financiera (VI) a nivel de dimensiones	65
Tabla 25. Análisis de la gestión financiera a nivel de indicadores	66
Tabla 26. Posición competitiva	67
Tabla 27. Grado de sofisticación tecnológica	68
Tabla 28. Nivel de rendimiento de equipos de trabajo	68
Tabla 29. Nivel de suficiencia de equipos de trabajo	69

Tabla 30. Sistema de facturación	69
Tabla 31. Sistema de administración	70
Tabla 32. Sistema de producción	70
Tabla 33. Grado de infraestructura	71
Tabla 34. Nivel de condiciones de la infraestructura.....	71
Tabla 35. Nivel de suficiencia de la infraestructura	72
Tabla 36. Grado de estrategia de producción del servicio	72
Tabla 37. Métodos de preparación y manipulación de alimentos.....	73
Tabla 38. Almacenamiento	73
Tabla 39. Servicio de delivery	74
Tabla 40. Gestión de recursos humanos	74
Tabla 41. Reclutamiento de personal.....	75
Tabla 42. Selección de personal	75
Tabla 43. Evaluación de personal	76
Tabla 44. Capacitación y desarrollo de personal	76
Tabla 45. Condiciones de la demanda	77
Tabla 46. Determinación del precio competitivo.....	77
Tabla 47. Frecuencia de demanda de los productos	78
Tabla 48. Satisfacción de los clientes	78
Tabla 49. Satisfacción por la atención que brindan	79
Tabla 50. Satisfacción por el precio.....	79
Tabla 51. Satisfacción por el producto que brindan	80
Tabla 52. Satisfacción por las condiciones físicas de la empresa.....	80
Tabla 53. Análisis de la posición competitiva (VD) a nivel de dimensiones	81
Tabla 54. Análisis de la posición competitiva (VD) a nivel de indicadores.....	82
Tabla 55. Prueba de normalidad	83
Tabla 56. Prueba de normalidad	84
Tabla 57. La gestión financiera y la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna	85
Tabla 58. Planeamiento financiero y la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa,	

Tacna	87
Tabla 59. La ejecución financiera y la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna	88
Tabla 60. El control financiero y la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna	89
Tabla 61. La toma de decisiones y la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna	91
Tabla 62. Medidas de consistencia e interpretación de coeficientes	119
Tabla 63. Alfa de Cronbach variable: Posición competitiva	119
Tabla 64. Alfa de Cronbach variable: Gestión financiera	120

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Modelo de la gestión financiera	16
Figura 2. Funciones de la gestión financiera	25

RESUMEN

El objetivo del presente estudio tuvo como finalidad: Determinar cuál es la influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021.

Respecto a la metodología, el tipo de investigación fue básica. El nivel fue relacional. El diseño de investigación fue no experimental retrospectivo, y transversal. La muestra estuvo conformada por los contadores asesores de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías, siendo un total de 38. El instrumento fue el cuestionario.

Los resultados demuestran que la variable independiente: gestión financiera es regular (57,9 %). Y sus dimensiones presentan el mayor porcentaje en la categoría regular, según la tabla: planeamiento financiero (50,0 %), ejecución financiera (68,4 %), control financiero (57,9 %) y toma de decisiones (65,8 %).

La variable dependiente: la posición competitiva es regular (78,9 %). Y sus dimensiones presentan el mayor porcentaje en la categoría regular, según la tabla: Grado de sofisticación tecnológica (60,5 %), grado de infraestructura (84,2 %), grado de estrategia de producción del servicio (55,3 %), gestión de recursos humanos (81,6 %), condiciones de la demanda (76,3 %) y satisfacción de los clientes (50,0%).

El estudio concluyó que la influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa, según la prueba estadística correlación de Spearman, cuyo valor es 0,582.

Palabras clave: Gestión financiera, posición competitiva, planeamiento financiero, ejecución financiera, control financiero, toma de decisiones.

ABSTRACT

The aim of this study is to: Determine the influence of financial management on the competitive position of companies in the area Restaurants: Pollerías in the district Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, year 2021.

In terms of methodology, the type of investigation was basic. The level was relational. The research design was not experimental, retrospective and cross-sectional. The sample was conformed by the accountants asesors of the companies rubro Restaurants: Pollerías, having a total of 38. The instrument was the questionnaire.

The results show that the independent variable: financial management is regular (57.9%). And its dimensions present the highest percentage in the regular category, according to the table: financial planning (50.0 %), financial execution (68.4 %), financial control (57.9 %) and decision-making (65.8 %).

With regard to the dependent variable: the competitive position is regular (78.9%). And its dimensions present the highest percentage in the regular category, according to the table: degree of technological sophistication (60.5%), degree of infrastructure (84.2%), degree of strategy service production (55.3%), human resources management (81.6%), demand conditions (76.3%) and customer satisfaction (50.0%).

The study concluded that the influence of financial management on the competitive position of companies in the area Restaurants: Pollerías in the Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa district, Tacna, year 2021, is significant, according to Spearman's statistical correlation test, whose value is 0.582.

Keywords: Financial management, competitive position, financial planning, financial execution, financial control, decision making.

INTRODUCCIÓN

El desarrollo del presente estudio ha sido gratificante para la suscrita, debido a que nos ha permitido profundizar en el análisis de las variables de estudio, como la gestión financiera y la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: pollerías, en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021.

Hoy en día, la gestión financiera es fundamental para lograr el éxito organizacional, ya que coadyuva al planeamiento financiero, ejecución financiera, control financiero y toma de decisiones. Por tanto, resulta crucial que todo tipo de empresas, prioricen esta actividad de la gestión financiera, por lo que deberá contarse con asesores financieros o contables que les permitan posicionarse eficazmente en los entes financieros.

Nuestro estudio de investigación, a través del método científico realiza la comprobación de las hipótesis, aplicándose en sentido estricto en cada fase de la investigación con responsabilidad ética.

Se encuentra estructurada de la siguiente manera:

El capítulo I, presenta el planteamiento del problema que hace notar cómo están las variables en un contexto problemático.

El capítulo II, el marco teórico, los antecedentes de la investigación, bases teóricas y la definición de términos.

El capítulo III, el marco metodológico, el cual se basa en el enfoque positivista.

El capítulo IV, presenta los resultados de acuerdo a las variables, dimensiones e indicadores, con sus respectivas interpretaciones.

Finalmente, se presenta la discusión de resultados, los cuales se relacionan con los antecedentes de la investigación y las bases teóricas; seguido de las conclusiones y recomendaciones, respectivamente.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Identificación del Problema

En el contexto mundial, es tan decisivo para las diferentes organizaciones desarrollar una excelente gestión financiera; sin embargo, parte de ellas no lo toman en cuenta en gran medida, lo que trae consigo que no logren tener una posición competitiva. Al respecto, la gestión financiera es una de las debilidades de algunos entes organizativos.

En esa línea argumental, la toma de decisiones no sería ni acertada ni sólida si la gestión financiera sería débil, lo que conllevaría a que pueda afectar la situación económica y financiera de las entidades.

A nivel nacional, parte de las empresas del rubro restaurantes no logran posicionarse de manera competitiva, lo cual se nota en varios aspectos como el nivel de la tecnología utilizada, la infraestructura que poseen, la satisfacción de los clientes, entre otros; todo ello debido a que no desarrollan una buena gestión financiera.

Al respecto, Baez (2018) sostiene que, cualquier tipo de empresa, requiere mejorar su gestión financiera para tener éxito en su situación financiera, ya que le permitiría mejorar su desempeño económico y financiero con un buen planeamiento financiero.

Por otro lado, Sánchez (2022) indica que, algunas empresas no logran mejorar su gestión financiera, debido a que no ejecutan de manera oportuna la ejecución de los presupuestos de operaciones económicas, la ejecución del presupuesto de gastos de administración, la ejecución del presupuesto de ventas, lo que dificulta posicionarse de manera competitiva en el ámbito empresarial.

Por otro lado, Rojas, Mirabal, Trujillo y Pavón (2022), refieren que es preponderante que las empresas tomen conciencia de desarrollar de manera adecuada

estrategias de gestión financiera para optimizar una elevada posición competitiva, con un alto nivel de satisfacción del cliente.

Además, Castellanos-Meza, Rosales-Mandujano, Vega-Salazar, Toribio-Navarro, Leonardo-Aguilar y Paredes-Pérez (2022), manifiestan que algunas empresas, no logran ser competitivas, porque su gestión financiera presenta inconvenientes que se ve reflejado en el control de los presupuestos de operaciones, presupuestos financieros, así como los presupuestos de inversión, presentan deficiencias.

Céspedes (2022) también hace notar que algunas empresas presentan debilidades en la gestión financiera, que se refleja en el deficiente planeamiento financiero y en la toma de decisiones inadecuadas.

En la ciudad de Tacna, en los restaurantes - pollerías del distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, se viene observando que la gestión financiera no eficiente, en relación al planeamiento financiero, ejecución financiera, control financiero y toma de decisiones, lo que trae consigo que no logran optimizar su posición competitiva, que se reflejaría en el grado de sofisticación tecnológica, grado de infraestructura, grado de estrategia de producción del servicio, gestión de recursos humanos, entre otros. Entonces, si las organizaciones materia de estudio no logran optimizar tal posición es un hecho que la situación económica y financiera se verá afectada en gran medida.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

- ¿Cuál es la influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: ¿Pollerías del distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021?

1.2.2 Problemas Específicos

- a) ¿Cuál es la influencia del planeamiento financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021?

- b) ¿Cuál es la influencia de la ejecución financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021?
- c) ¿Cuál es la influencia del control financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021?
- d) ¿Cuál es la influencia de la toma de decisiones en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021?

1.3. Justificación e Importancia de la Investigación

La investigación puede ser justificada de tres modos teórica, metodológica y práctica.

1.3.1 Justificación Teórica

El presente estudio, se justifica desde la perspectiva teórica, debido a que coadyuva a la revisión de las variables de estudio como la gestión financiera y la posición competitiva en el sector restaurantes, a nivel de dimensiones e indicadores, para encontrar las debilidades al respecto, y plantear sugerencias para su mejora.

1.3.2 Justificación Metodológica

El presente estudio se justifica desde el punto de vista metodológico, debido a que, para lograr los objetivos, se debe comprobar la hipótesis: la influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, mediante la aplicación del riguroso método científico.

1.3.3 Justificación Práctica

Los motivos para realizar esta investigación tienen que ver con la dificultad que representa para muchos restaurantes que no pueden optimizar su posición competitiva, por desarrollar una inadecuada gestión financiera; por ello, el presente estudio permitirá conseguir los objetivos del estudio, como es determinar cuál es la influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías.

1.4. Alcances y Limitaciones

1.4.1 Alcances

El estudio considera la evaluación de la gestión financiera y la posición competitiva de las empresas rubro restaurantes.

1.4.2 Limitaciones

a) Limitaciones teóricas

Para el desarrollo del presente estudio no se tuvo suficientes trabajos de investigación sobre la variable dependiente: posición competitiva.

b) Limitaciones de financiamiento

La investigadora es la que asumió los gastos para el desarrollo de este trabajo de investigación.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

- Determinar cuál es la influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021.

1.5.2 Objetivos Específicos

- a) Analizar cuál es la influencia del planeamiento financiero en la posición

competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021.

- b) Establecer cuál es la influencia de la ejecución financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021.
- c) Evaluar cuál es la influencia del control financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021.
- d) Determinar cuál es la influencia de la toma de decisiones en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis General

- La influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.

1.6.2 Hipótesis Específica

- a) La influencia del planeamiento financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.
- b) La influencia de la ejecución financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.
- c) La influencia del control financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.
- d) La influencia de la toma de decisiones en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del Estudio

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Baez (2018) realizó la investigación titulada: "La influencia de la gestión financiera en el desempeño económico de las PYMEs en las ciudades de Medellín, Colombia y Monterrey, México". El estudio tuvo como finalidad determinar la influencia de la gestión financiera en el desempeño de las PYMEs. El tipo de investigación fue descriptivo. El diseño fue transversal y explicativa, se consideró una muestra de 98 PYMEs. El estudio, entre sus conclusiones, dio a entender que la gestión financiera que realizan no permite que haya un buen desempeño económico, que se ve reflejado en el planeamiento financiero, así como la ejecución financiera; quizá porque no toman adecuadas decisiones. Al respecto, es esencial que en el contexto actual las organizaciones deben priorizar los diferentes presupuestos de: operaciones, gastos de ventas, inversión para asegurar la situación financiera de la organización, para ello es fundamental que sepan manejar los recursos financieros que incluye el manejo de la liquidez. Asimismo, el planeamiento financiero y el control financiero, que incluya diversas actividades financieras para asegurar el buen uso de los recursos financieros.

Por su parte, Terán (2018) elaboró el estudio: "Estrategias financieras determinantes de la competitividad: Evolución y perspectivas en las Pymes ecuatorianas" artículo publicado en la Revista Publicando Administración de Empresas, 5 No 15. (2). 2018, 1315-1343. El propósito de este artículo fue identificar las estrategias financieras y su relación con la posición competitiva necesaria para el crecimiento y la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas (Pymes). El estudio se llevó a cabo de manera exploratoria, descriptiva y correlacional, utilizando un cuestionario como herramienta de investigación. El estudio concluyó que, al establecer correctamente las estrategias

financieras en la gestión financiera se tiene un impacto en la competitividad de las PYMEs estudiadas; tales estrategias promueven una óptima posición competitiva, que se nota en el grado de sofisticación tecnológica, que incluye la mejora del nivel de rendimiento de equipos de trabajo, suficiencia de equipos de trabajo, entre otros; grado de infraestructura, que implica el nivel de condiciones de la infraestructura, para que los colaboradores tengan calidad de vida laboral.

Sánchez (2022) elaboró la tesis: “La competitividad desde la gestión financiera en las PYMEs agroindustriales de Boyacá”, en la Universidad de San Simón de Colombia. La finalidad del estudio fue explicar la competitividad de las PYMEs del sector agroindustrial del departamento de Boyacá. El estudio, entre sus conclusiones, indicó que aún falta optimizar una buena gestión de los activos, que coadyuva a que se desarrolle una adecuada ejecución financiera que incluye los presupuestos de operaciones económicas, presupuesto financiero, así como el presupuesto de inversión; todo ello impide elevar una buena posición competitiva que implica que se reduzca los grados de: infraestructura, de estrategia de producción del servicio.

Rojas, Mirabal, Trujillo y Pavón (2022), elaboraron el estudio: Gestión financiera operativa en la Empresa Avícola de Pinar del Río, Cuba - Costos y Gestión - Año XXXII - N.º 103 - septiembre 2022 - marzo 2023, págs. 14-51. El estudio tuvo como objetivo evaluar la gestión financiera. El estudio fue de tipo descriptivo. El diseño fue no experimental. Los autores, entre sus conclusiones, dieron a entender que no desarrollan una óptima gestión financiera, específicamente en cuanto al planeamiento financiero que incluye los presupuestos de: operaciones económicas, operaciones financieras, así como de inversión, que dificulta que los entes económicos tengan una posición competitiva que le permita optimizar su situación financiera que incluye rentabilidad y liquidez.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Según, Saavedra (2018) investigó el estudio: "Benchmarking y la competitividad de la sanguchera la Awela, Chiclayo, 2017". El estudio tuvo como finalidad evaluar las variables de estudio. El estudio fue de tipo descriptiva correlacional. El diseño fue no experimental. La población de 5 personas. El estudio concluyó que el benchmarking y la

competitividad se relacionan. Al respecto, es indudable la necesidad de que se desarrolle una buena gestión financiera que garantice una óptima posición competitiva y que se eleven las condiciones de la demanda, así como elevar la satisfacción de los clientes, mediante la atención con eficiencia y eficacia que se debe brindar a los usuarios, así como productos de calidad y que se priorice invertir en la mejora de las condiciones físicas de la empresa.

Ccahuana y Méndez (2022) elaboraron el estudio: “Planeamiento Tributario y su relación con la gestión financiera de las empresas de transporte de carga pesada del distrito de Cerro Colorado Arequipa, 2021”. Tesis para optar título profesional de: Contador Público en la Universidad Tecnológica del Perú. El presente estudio tuvo como finalidad evaluar cómo el planeamiento tributario se relaciona con la gestión financiera. El estudio fue de alcance correlacional y de diseño no experimental. En cuanto a la muestra, fue de 63 empresas. El estudio concluyó que no se desarrolla de forma óptima la gestión financiera, debido a que no se ve mejora en el planeamiento financiero, así como la ejecución financiera no refleja adecuados presupuestos de operaciones económicas, presupuestos financieros, así como el presupuesto de inversión; así como no desarrollan una adecuada toma de decisiones.

Castellanos-Meza, Rosales-Mandujano, Vega-Salazar, Toribio-Navarro, Leonardo-Aguilar, y Paredes-Pérez (2022) investigaron el estudio: “Gestión financiera y competitividad en Establecimientos de Hospedaje en la Región”. El estudio tuvo como finalidad analizar la gestión financiera y la competitividad en la empresa materia de estudio. La metodología utilizada fue de tipo básica, nivel correlacional y diseño no experimental. El instrumento fue el cuestionario. Los autores, entre sus conclusiones, determinaron que no desarrollan un control de los presupuestos de operaciones, presupuestos financieros, así como los presupuestos de inversión.

Palomino (2022) investigó el estudio: “Gestión financiera y la competitividad de la industria de confecciones de Lima Metropolitana, 2022”, tesis para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad San Ignacio de Loyola. El objetivo de la presente investigación fue examinar la relación significativa que se establece entre la

gestión financiera y la competitividad en la industria de confecciones. El estudio concluyó que no logran mejorar su gestión financiera, lo que dificulta optimizar la posición competitiva, que se ve reflejado en que tengan un buen grado de infraestructura, así como las estrategias de producción del servicio.

Céspedes (2022) investigó el estudio: “La gestión financiera y su resultado en la rentabilidad de las MYPEs productoras de calzado, Carabayllo, Lima, 2021”. Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinaria, ciudad de México. Julio-agosto. Volumen 6, número 4 p, 651. El presente estudio tuvo como objetivo evaluar la gestión financiera y su resultado en la rentabilidad de los entes económicos. El estudio, entre sus conclusiones, dio a entender que no se desarrolla una buena gestión financiera que incluye el planeamiento financiero, la ejecución financiera, así como la toma de decisiones, lo que ha hecho que no eleven su rentabilidad. Todo ello generó que no se posicionen en el contexto empresarial, lo que se reflejó en el grado de sofisticación tecnológica, que se notaría el buen nivel de rendimiento de equipos de trabajo, nivel de suficiencia de equipos, sistema de facturación, sistema de administración y producción. Entonces, es fundamental que los entes económicos prioricen el desarrollo de una buena gestión financiera.

Pérez y Alhuay (2022) investigaron el estudio: “El control interno en la Gestión Financiera de la empresa Sermali E.I.R.L. distrito de Andahuaylas, periodo 2021”, tesis de la Universidad César Vallejo. El estudio tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre el control interno y la gestión financiera de la empresa citada. El tipo de investigación fue básica y de diseño no experimental, correlacional, de corte transversal. El estudio fue el cuestionario. Los autores, entre sus conclusiones, dieron a entender que la gestión financiera presenta falencias, sobre todo en el planeamiento financiero que incluye el presupuesto de operaciones económica, así como el presupuesto de inversión.

Torres y Carrera (2022) investigaron el estudio: “Evaluación del Control Interno y su Incidencia en la gestión financiera de los gobiernos autónomos Descentralizados Parroquiales Rurales Del Cantón Antonio Ante, en el año 2019”, trabajo de grado de Magíster en Finanzas, mención en Dirección Financiera en la Universidad Técnica del

Norte. El presente estudio tuvo como finalidad evaluar el control interno y su incidencia en la gestión financiera. El estudio fue de tipo documental y alcance descriptivo. El análisis concluyó que se experimenta un retraso en los trámites administrativos y financieros, lo que resulta en un impacto negativo en la planificación operativa anual. Esta demora dificulta el logro de los objetivos institucionales y afecta la gestión financiera, especialmente en lo que respecta al presupuesto.

Feria (2022) investigó el estudio: “Las conciliaciones bancarias y la gestión financiera de una universidad privada del distrito de Santiago de Surco-Lima, 2020”, tesis para obtener el grado académico de: Maestra en Finanzas en la Universidad César Vallejo. El objetivo principal de esta investigación fue establecer la relación entre las conciliaciones bancarias y la gestión financiera de una universidad específica. En cuanto al diseño de la investigación realizada. El tipo de estudio fue básico. El diseño de estudio fue no experimental y transversal. La muestra fue de 24 personas. Los instrumentos fueron la guía de entrevista y la guía de análisis documental. El estudio, entre sus conclusiones, dio a entender que no se optimiza la gestión financiera, debido a que no se desarrollan mecanismos de control; lo que hace notar que no se desarrolla un buen planeamiento, ejecución y control financiero, que no le permite que mejore la posición competitiva, es decir, que no desarrollan un buen grado de sofisticación tecnológica, no hay un buen grado de infraestructura, y un buen grado de estrategia de producción del servicio, así como también no se mejora la gestión de recursos humanos.

Arana y Quispe (2022) investigaron el estudio: “El Planeamiento de Inventarios y la Gestión Financiera de la Empresa Las Bambas Golden Gourmet SAC en Challhuahuacho, Apurímac, 2021”, tesis de la Universidad César Vallejo. El estudio tuvo como finalidad evaluar el planeamiento de inventarios y la gestión financiera de la empresa indicada. El estudio concluyó que, el planeamiento de inventarios, se relaciona de manera significativa con la gestión financiera. Por tanto, es crucial que se desarrolle una buena gestión financiera que permita optimizar la posición competitiva, que implique una adecuada gestión de recursos humanos, que optimice las condiciones de la demanda, así como también se eleve la satisfacción de los clientes.

2.1.3 Antecedentes Locales

Vélez (2018) investigó el estudio: “La gestión financiera y su influencia en la toma de decisiones del sector Agroindustrial Exportador de la Región Tacna, 2017”, tesis en la Universidad Privada de Tacna. El estudio tuvo como objetivo determinar el grado de influencia que tiene la gestión financiera en la toma de decisiones de la mencionada. El estudio fue de tipo básica. El diseño de investigación fue de tipo observacional, analítico, transversal y prospectivo. La muestra estuvo conformada por 53 empresas exportadoras pertenecientes al sector agroindustrial. El instrumento fue el cuestionario. El estudio concluyó que la gestión financiera incide de forma significativa en la toma de decisiones de los entes agroindustriales exportadores de la región de Tacna. Al respecto, algunas organizaciones no priorizan desarrollar en gran medida el planeamiento financiero; así como la ejecución financiera con la finalidad de que no disminuya los ratios de liquidez, y, de esta manera la organización pueda elevar su competitividad e imagen empresarial.

Apaza (2021) investigó el estudio: “Gestión Financiera y su influencia en la competitividad de los comerciantes de la Asociación Centro Comercial Mercadillo Bolognesi de la Ciudad de Tacna, 2019”, tesis para optar el título profesional de ingeniero comercial en la Universidad Privada de Tacna. El estudio tuvo como objetivo determinar cómo la gestión financiera incide en la competitividad. El estudio fue de tipo básica. Fue de diseño no experimental. Fue transversal y de nivel explicativo. La muestra fue de 207 comerciantes. El instrumento utilizado fue el cuestionario. El estudio concluyó que la gestión financiera influye con un R cuadrado de 75.0% en la competitividad de los comerciantes; la competitividad está en función de la gestión financiera, se podrá obtener una mayor competitividad. Al respecto, es fundamental que los entes organizacionales prioricen el desarrollo del planeamiento financiero, así como los presupuestos de operaciones económicas, el presupuesto de: gastos de administración, gastos de ventas entre otros, que le permitirá realizar mejora en la ejecución financiera, que permita garantizar calidad en los bienes para generar una positiva imagen organizacional y también competitiva.

Apaza (2022) realizó la tesis: “Gestión financiera y competitividad empresarial de las Micro y Pequeñas Empresas Textil Confecciones en el Gran Centro Comercial Patricio Meléndez, Tacna”, para obtener el grado de maestro en gestión empresarial en la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann. El estudio fue de nivel relacional, utilizando un diseño no experimental y transeccional. La muestra fue de 50 entidades. El instrumento fue el cuestionario. Resultados: la gestión financiera se relaciona de forma significativa con la competitividad, según coeficiente de Rho de 0.509 y un valor p de 0,000. La gestión financiera no se desarrolla de manera adecuada y no priorizan la mejora del planeamiento financiero, así como la ejecución financiera, y la toma de decisiones acertadas. Es fundamental que un ente económico desarrolle de forma estratégica la ejecución de presupuesto de operaciones económicas, así como de gastos de administración y presupuesto de gastos de ventas. Así como también se elabore de forma oportuna y confiable los estados financieros, por ello, el personal del área de finanzas debe ser competitivo. Es indudable que una organización que quiera elevar su competitividad, requiere que se desarrolle una sólida gestión financiera, sobre todo el buen planeamiento financiero en cuanto a la programación y elaboración de los presupuestos de gastos de administración, así como el presupuesto de inversión, por lo que es esencial que el director financiero debe poseer habilidades para hacer el análisis de los datos financieros.

Núñez (2022), investigó el estudio: “Posición Competitiva de Luang Asociados SAC en el Sector Industrial del Perú al año 2021”, tesis Universidad Privada de Tacna, El propósito principal de la investigación fue analizar el impacto de las estrategias empresariales implementadas en la posición competitiva de la industria. Con este fin, se llevó a cabo un estudio de naturaleza básica, utilizando un enfoque correlacional causal y un diseño cuantitativo. El estudio se desarrolló de manera observacional, analítica, transversal y prospectiva. La muestra seleccionada consistió en 20 clientes de la empresa. El estudio concluyó que el enfoque estratégico de liderazgo en costos fue considerado de baja influencia en el sector industrial por el 40 % de los clientes. Por otro lado, el enfoque estratégico de diferenciación se ubicó en un nivel medio en el sector industrial, según el 40% de los clientes encuestados. Además, la estrategia de segmentación fue considerada de influencia media en el sector industrial por el 45 % de los clientes. El estudio también

concluyó que las estrategias empresariales influyen de manera significativa en su posición competitiva.

Quispe (2022) investigó el estudio: “La Influencia de la gestión empresarial en la competitividad de las Empresas Exportadoras de Orégano de Tacna, 2021”, tesis de grado en la Universidad Privada de Tacna. El estudio tuvo como objetivo la influencia de la gestión empresarial en la competitividad de las indicadas empresas. El tipo de estudio fue básica o pura, corresponde al nivel descriptivo-causal. El diseño no experimental y transversal, el instrumento fue el cuestionario. El estudio concluyó que existe una correlación positiva moderada entre ambas variables de acuerdo al coeficiente de Pearson $r= 0.698$. Es necesario que se promueva la competitividad, que incluye el grado de sofisticación tecnológico; así como el nivel de estrategia de producción del servicio, la gestión de recursos humanos; entonces, las empresas deben fidelizar a los clientes, buscando que los clientes estén satisfechos, por ello, es fundamental que los diferentes sistemas, como de facturación sea eficaz, que los equipos funcionen y rindan como debe ser, así como su sistema de producción adecuado. Se debe tener en cuenta que la plana directiva debe tomar decisiones que coadyuven a que se mejore las decisiones de inversión y tener en cuenta las condiciones de la demanda que implica que se determine el precio competitivo y la frecuencia de demanda de los productos, para asegurar el éxito organizacional.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Gestión Financiera

2.2.1.1 Modelo de Gestión Financiera. La gestión financiera presenta diferentes modelos, por ejemplo, el establecido por Terrazas (2008) Desarrollo del Modelo de Gestión Financiera que considera lo siguiente:

a) Fase de Planificación

La etapa inicial de planificación es crucial en el proceso, ya que es aquí donde se establecen las políticas generales y estratégicas de la organización. Es fundamental

considerar los objetivos estratégicos de la institución para poder llevar a cabo una planificación y presupuestación financiera efectiva.

Esta fase se subdivide en dos tipos de planificación: la planificación de actividades y la planificación financiera.

a.1 La planificación de actividades

Se centra en identificar las actividades operativas en línea con el plan estratégico de la organización. Esta fase comienza priorizando la creación de un plan estratégico acorde a los objetivos de la entidad, considerando todas las ideas planteadas para luego generar una propuesta operativa. Esta propuesta se traduce en planes concretos que se reflejan en operaciones económico-financieras y en un presupuesto global sólido para la institución. La gestión financiera debe hacer el manejo de instrumentos pertinentes para que se cumpla con esta tarea.

b) Fase de la Planificación Financiera

Implica la elaboración de un presupuesto que comprende la revisión de los gastos programados y la programación de dos aspectos principales: el presupuesto de ingresos, basado en proyecciones para la gestión y tarifas existentes; y el presupuesto de gastos, determinado por los planes operativos anuales (POAS) revisados y algunos criterios y supuestos para la administración general. Para llevar a cabo este proceso, es necesario tener en cuenta el plan de cuentas de la organización.

c) Fase de Ejecución y Análisis

Esta etapa implica la preparación previa del presupuesto, un proceso continuo que se desarrolla conforme avanza el tiempo y se basa en la elaboración de estados financieros y balances para registrar la información económico-financiera de la entidad. Un ejemplo de estos informes incluye el Estado de Resultados y el Balance General de una organización.

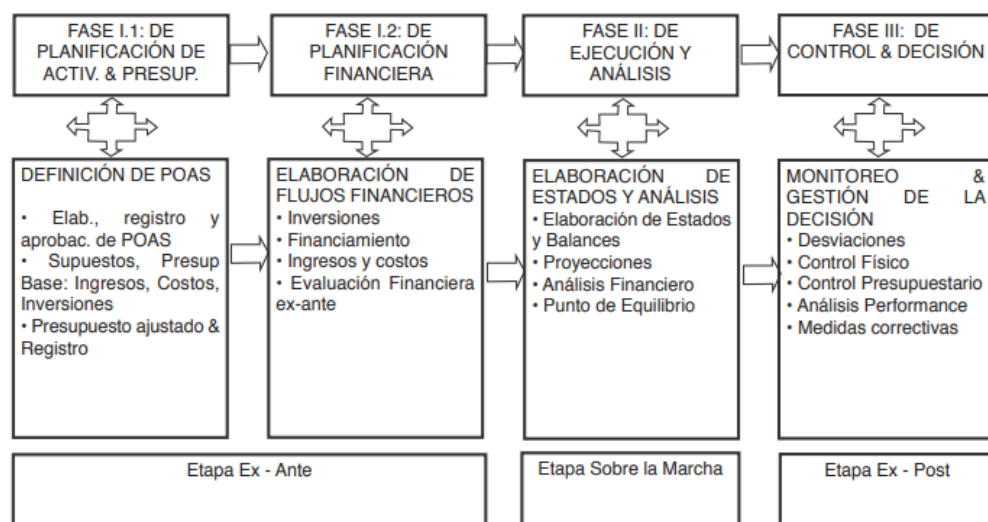
d) Fase de Control y Decisión

Hasta este punto, hemos avanzado desde lo general hacia lo particular, analizando el proceso para generar la información e indispensables mecanismos para obtener una visión estructurada y sistemática de las operaciones económico-financieras de una organización. El control implica una agrupación de actividades realizadas y brindar un soporte fundamental para la toma de decisiones; considerando controles del presupuesto de

operaciones económicas, así como el control de los gastos de administración; así como control de estados financieros; entonces, es esencial que la plana directiva asuma su compromiso y ejerza un liderazgo efectivo para desarrollar un crucial control para la consecución de los objetivos de la organización.

Figura 1

Modelo de la gestión financiera



Nota. La figura muestra el modelo de la gestión financiera tomado de Terrazas (2008)

2.2.1.2 Definiciones. La gestión financiera se presenta como una técnica que aporta a la toma de decisiones respecto a la asignación de recursos, la adquisición, inversión y gestión de los mismos, dicha información permite realizar un análisis de cada decisión y conocer su relación con los medios financieros requeridos para la operación del negocio (Court, 2012).

Para Hernández de Alba, Espinosa y Salazar (2014), la gestión financiera es una actividad dentro de la dirección financiera que abarca la planificación, organización, distribución, dirección y control de las actividades económicas de la entidad, con el objetivo de generar efectivo mediante inversiones y financiamiento.

Por su parte, Padilla (2016) sostiene que la gestión financiera es la disciplina responsable de la toma de decisiones del capital en cuanto a la asignación, adquisición,

inversión y administración además de la determinación de valor. Su objetivo es que se establezca criterios de análisis sobre las decisiones tomadas acerca de los recursos financieros con el fin que se utilice de forma óptima. Los entes económicos deben darle la debida importancia a la gestión financiera sobre todo en planeamiento, priorizando estrategias de elaboración de los diferentes presupuestos para asegurar el éxito organizacional que coadyuve a que los grupos de interés interno permitan comprometerse con la misión de la organización.

En esa línea conceptual, Rovayo (2016), manifiesta que la gestión financiera es un estudio detallado de las acciones y funcionalidades de una organización, esencialmente se orienta al análisis de sus estados e indicadores financieros, los cuales hacen notar la realidad actual de la organización lo que aporta a la determinación de la racionalidad.

La gestión financiera se centra en la aplicación de técnicas, métodos y procedimiento que tienen el objetivo de medir y elevar los niveles de rentabilidad, a su vez realizar una evaluación de los proyectos de negocio. De esta manera la gestión financiera especifica de qué manera se realiza la adquisición y uso de los recursos financieros (Rovayo, 2016).

La gestión financiera se refiere al proceso de planear, organizar, dirigir y supervisar las operaciones financieras, incluyendo la captación y el empleo de fondos dentro de la organización. Implica la implementación de principios de gestión universales en la administración de los recursos financieros de la empresa (Ortiz, 2017).

La gestión financiera es la función empresarial preponderante que tiende a la organización de la estructura financiera de un ente económico en función de sus necesidades y de una planificación correcta para conseguir el buen uso de los recursos financieros, humanos e institucionales disponibles que permitan que se consiga objetivos anticipadamente planteados (Rojas, 2020).

2.2.1.3 Aplicaciones de la Gestión Financiera. Toda organización que realiza una gestión financiera debe poner un relevante énfasis en las siguientes observaciones: Capacidad de adaptabilidad al cambio, planificar eficientemente el destino de los recursos financieros de la organización, controlar y supervisar el comportamiento, direccionamiento y proyección de los recursos y evaluar su nivel de efectividad en los indicadores económicos y financieros (Rovayo, 2016).

2.2.1.4 Caracterización.

a) Planeamiento financiero

a.1 Presupuesto de operaciones económicas

Se considera una planificación minuciosa de las actividades que se llevarán a cabo en el próximo período, posterior al que se está elaborando. Su contenido se resume en un estado de resultados y abarca el presupuesto de operaciones económicas, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Presupuesto de Ventas.

Se estima que determinar el nivel real y proyectado de ventas de una empresa es prioritario para establecer límites de tiempo (Rojas, 2020). Los componentes clave incluyen los productos comercializados, los servicios ofrecidos y los ingresos esperados. También se consideran los precios unitarios de los productos o servicios, así como los niveles de venta de cada uno (Rojas, 2020). Normalmente, los planes financieros requieren un pronóstico de ventas externo como punto de partida. Por ejemplo, en los modelos que se presentan a continuación, el pronóstico de ventas actúa como el factor principal, mientras que otros valores se calculan en función de este (Rojas, 2020).

Este enfoque es común en diversos tipos de negocios, donde la planificación se enfoca en proyecciones de ventas futuras junto con los activos y la financiación necesarios para respaldar estas ventas (Rojas, 2020).

- Presupuesto de Cuentas por Cobrar.

En el ámbito del negocio de la empresa, es común que no se ofrezcan todos los

servicios únicamente en efectivo, sino que, por el contrario, se brinde la opción de realizar algunos servicios a crédito. Las cuentas por cobrar pueden ser clave para retener clientes existentes y atraer nuevos clientes. (Pérez-Carballo, 2016)

- Presupuesto de Compras.

El Presupuesto de Compras constituye un recurso clave tanto para entidades comerciales como industriales, facilitando la definición tanto numérica como económica de los productos requeridos por una empresa (Pérez-Carballo, 2016). Para elaborar este presupuesto de forma eficaz, es fundamental identificar y establecer el presupuesto de servicio, incluyendo los volúmenes necesarios para ofrecer el servicio adecuadamente, además de poseer datos precisos sobre los inventarios finales que requieren ser reabastecidos. La posición de la empresa en el mercado es fundamental, ya que influye en el presupuesto de compras al determinar la demanda y, por ende, la necesidad de adquirir los productos necesarios para el servicio (Pérez-Carballo, 2016).

- Presupuesto de cuentas por pagar.

El presupuesto de cuentas por pagar a proveedores calcula el monto promedio a pagar a los proveedores por la adquisición de materiales a crédito durante un período presupuestario determinado (Pérez-Carballo, 2016)

a.2. Presupuesto de gastos de administración

Este presupuesto abarca los gastos relacionados con la dirección y control de las actividades empresariales. Su contenido varía según la estructura interna y el entorno específico de la empresa (Villarroel, 2019).

Los gastos de administración se definen según las necesidades de la estructura organizativa y la gestión de ventas (Villarroel, 2019).

Características:

Las remuneraciones se establecen conforme a la situación económica de la empresa, no necesariamente en correlación con la inflación (Villarroel, 2019). Se consideran gastos

indirectos y forman parte del precio del producto o servicio, estando sujetos a regulaciones legales laborales vigentes (Villarroel, 2019).

a.3 Presupuesto de Gastos de Ventas

El manejo cuidadoso del Presupuesto es de vital importancia debido a los gastos que conlleva y su impacto en las finanzas. Se considera como una estimación proyectada que se desarrolla a lo largo del proceso de comercialización para garantizar su colocación y adquisición en los mercados de consumo. Presenta las siguientes características: el proceso abarca todas las actividades relacionadas con el marketing, funcionando como una fundación para la determinación del margen de ganancia. Además, es un procedimiento continuo que conlleva costos significativos y, a su vez, asegura la introducción de un producto en un mercado de consumidores extenso, todo ello asumiendo la responsabilidad de los gastos asociados en su totalidad (Court, 2012).

Estos presupuestos incluyen los elementos que afectan el balance general de la empresa. Implican la estimación de ventas, ingresos diversos y gastos para generar un flujo de efectivo que refleje la situación financiera real de la empresa. Comprenden el presupuesto de ingresos (ingresos totales antes de deducir gastos), el presupuesto de egresos (para determinar el saldo neto), el flujo neto (diferencia entre ingresos y egresos), el saldo inicial de caja y el saldo final de caja (Court, 2012).

a.4 Elaboración de Estados Financieros proyectados

La preparación de los estados contables proyectados implica estimar los resultados financieros que se esperan alcanzar en un período de planificación específico, basándose en la información histórica presentada en los estados financieros tradicionales.

Los estados contables proyectados representan la culminación del proceso de presupuestación integral de la entidad. Reflejan las metas esperadas para un período determinado, partiendo de datos históricos presentados en los estados financieros tradicionales, ajustados según pronósticos, premisas e hipótesis planteadas (Court, 2012).

a.5 Presupuesto de inversión

Se trata de un documento que detalla todas las inversiones de financiamiento a largo plazo, así como los gastos e ingresos asociados con su adquisición, junto con las compras

necesarias para mantener la actividad en el corto plazo de manera efectiva (Pérez-Carballo, 2016).

b) Ejecución financiera

Es el proceso continuo de análisis de información acerca del presupuesto, en términos financieros (Pérez-Carballo, 2016).

b.1 Ejecución del Presupuesto de operaciones económicas

Hace referencia a la realización o la implementación del presupuesto de venta, el presupuesto de Cuentas por Cobrar, el presupuesto de Compras, el presupuesto de cuentas por pagar, para ello se debe coordinar con las áreas responsables y pertinentes, para ejecutar de manera oportuna y con calidad del presupuesto de operaciones económicas (Pérez-Carballo, 2016).

b.2 Ejecución del presupuesto de gastos de administración

Este proceso implica la creación y puesta en práctica del presupuesto dedicado a los gastos administrativos, el cual incluye costos vinculados directamente con las labores de gestión y supervisión de las diversas actividades empresariales. La identificación de estos gastos varía en función de la configuración organizativa y del contexto en el que la empresa se desempeña, dada la amplitud de su aplicación. (Villarreal, 2019).

b.3 Ejecución del presupuesto de gastos de ventas

Se trata del proceso de formulación o ejecución del presupuesto destinado a los gastos de venta. Estos gastos surgen de la necesidad de promocionar los bienes y servicios que satisfacen las demandas del cliente, e incluyen actividades relacionadas con la publicidad, la distribución y la logística después de la venta. (Pérez-Carballo, 2016).

b.4 Elaboración de estados financieros

La preparación de los estados financieros, también conocidos como cuentas anuales, informes financieros o estados contables, consiste en la presentación de la información contable de un ente económico. Estos estados financieros reflejan la estructura económica de la entidad. Son informes que cuantifican el origen y la aplicación de los recursos utilizados en una organización empresarial. En síntesis, los estados financieros son una presentación estructurada de la situación económica, el desempeño y los movimientos de dinero de una empresa, siguiendo las directrices de las Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, 2015).

De acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), estos informes ofrecen detalles sobre activos, pasivos, ingresos, gastos (incluyendo ganancias y pérdidas), patrimonio, contribuciones de los accionistas, distribuciones a los mismos y flujo de efectivo, (Villarroel, 2019).

b.5 Ejecución de presupuesto de inversión

Se trata del desarrollo o la implementación del presupuesto de inversión. Este presupuesto es un documento que registra todas las inversiones de financiamiento a largo plazo, así como los gastos e ingresos asociados con su adquisición, junto con las compras necesarias para mantener la actividad en el corto plazo de manera efectiva (Olson, 2020).

c) Control financiero

El control financiero se define como las políticas y procedimientos establecidos por una organización con el fin de que se gestione, documente, evalúe y reporte las transacciones financieras de una empresa u organización (Pérez-Carballo, 2016). Al respecto, es un hecho que no se lograría la calidad de los procesos financieros sino se controla permanentemente, por ello, la organización debe contar con personal competente para desarrollar un control del presupuesto de operaciones económicas, de gastos de administración, del presupuesto de gastos de ventas, y de los estados financieros, ante ello es preponderante que se realice reuniones de coordinación para implementar novedosas estrategias de control.

c.1 Control de presupuesto de operaciones económicas

El control representa el proceso mediante el cual se supervisan o auditan las actividades económicas, englobando el presupuesto de ventas, el presupuesto de cuentas por cobrar, el presupuesto de compras, así como el presupuesto de cuentas por pagar (Pérez-Carballo, 2016). Al respecto, los entes económicos requieren que los responsables de las financieras desarrollen una vigilancia financiera al citado presupuesto, que asegurará desarrollar una buena gestión financiera, que permitirá lograr los objetivos estratégicos.

c.2 Control de presupuesto de gastos de administración

La revisión exhaustiva del presupuesto de gastos administrativos, que se deriva directamente de las funciones de gestión y supervisión de las distintas actividades de la organización, es esencial. Dado su amplio alcance, la naturaleza de estos gastos depende tanto de la estructura interna de la organización como del entorno en el que opera (Olson,

2020). Entonces es fundamental que se evalúe o se realicen inspecciones del indicado presupuesto para que se reduzca los costos de bienes o servicios; para ello debe existir un eje transversal en la ejecución del presupuesto la transparencia y la austeridad.

c.3 Control del presupuesto de gastos de ventas

Es el proceso de verificación y comprobación sobre el presupuesto de gastos de ventas. El marketing abarca todas las actividades relacionadas con la promoción, distribución y venta de productos o servicios. Si bien es una base importante para calcular el margen de utilidad, es importante tener en cuenta que el margen de utilidad se calcula restando los costos de producción y operativos del precio de venta (Pérez-Carballo, 2016).

c.4 Control de estados financieros

Es el examen u observación cuidadosa de los Estados Financieros, de acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad, los estados financieros dan información acerca de lo siguiente: activos, pasivos, ingresos y gastos, patrimonio, aportes de los propietarios y distribuciones a los mismos, y flujos de efectivo (Pérez-Carballo, 2016). Al respecto, se hace necesario que el personal responsable aplique de manera oportuna y pertinente las normas internacionales de información financiera o las regulaciones contables, para que la información sea relevante y confiable, entonces, es necesario que el personal se encuentre en permanente capacitación sobre la materia.

c.5 Control del presupuesto de inversión

Se trata del proceso de revisión y verificación del presupuesto de gastos de ventas en relación con el presupuesto de inversión. Este último es un documento que detalla todas las inversiones de financiamiento a largo plazo, así como los gastos e ingresos relacionados con su adquisición, además de las compras necesarias para mantener la actividad de manera efectiva a corto plazo (Rovayo, 2016).

d) Toma de decisiones

La toma de decisiones es un proceso que deben asumir las personas naturales o jurídicas para que su organización pueda mantener o seguir la empresa en marcha, entonces debe elegir entre varias alternativas, según el tipo de decisiones, como: de financiamiento, de operación y de inversión (Rovayo, 2016).

d.1 Decisiones de operación

Las decisiones operativas se refieren a las elecciones que debe realizar la gestión

financiera frente a retos asociados con el uso efectivo de los recursos a su disposición. Similar a las decisiones de inversión, estas requieren la colaboración de distintas áreas funcionales dentro de la empresa, facilitando el análisis de temas como la definición de mercados objetivos, estrategias de servicio y formulación de políticas de precios, entre otros aspectos (Rovayo, 2016).

d.2 Decisiones de financiamiento

Las decisiones de financiación son aquellas que la administración financiera debe tomar cuando se plantea la pregunta sobre las combinaciones más adecuadas de fuentes de financiamiento para respaldar las inversiones. En este escenario, se evalúan y seleccionan las opciones de financiamiento óptimas para apoyar los proyectos de inversión de la empresa. Efectivamente, estas decisiones están estrechamente vinculadas con las decisiones de inversión y operación, ya que influyen de manera significativa en la estructura financiera de la organización. Esta estructura se refiere a la relación que la empresa utiliza entre pasivos y patrimonio para respaldar los activos (Rovayo, 2016).

Algunas de las decisiones de financiación que tiene que tomar la administración financiera se presenta con las siguientes inquietudes: ¿Cuáles serán las fuentes de financiación?, ¿Corto o largo plazo?, ¿Cuál será el horizonte de financiación?, entre otros.

d.3 Decisiones de inversión

La administración financiera se enfrenta a decisiones de inversión que involucran la asignación de recursos disponibles para adquirir activos, con el fin de garantizar el funcionamiento óptimo de la organización. Estas decisiones estratégicas son fundamentales y definen el alcance de la operación u organización en términos de su base de activos. Es esencial realizar estas decisiones de manera estratégica en colaboración con diversas áreas operativas de la organización. Esta clase de inversión se centra en elementos tales como la política de ventas a crédito, la estrategia de crecimiento y expansión de la empresa, la estructura de los activos fijos y circulantes, así como en las tácticas para la adquisición de nuevos activos (Rovayo, 2016).

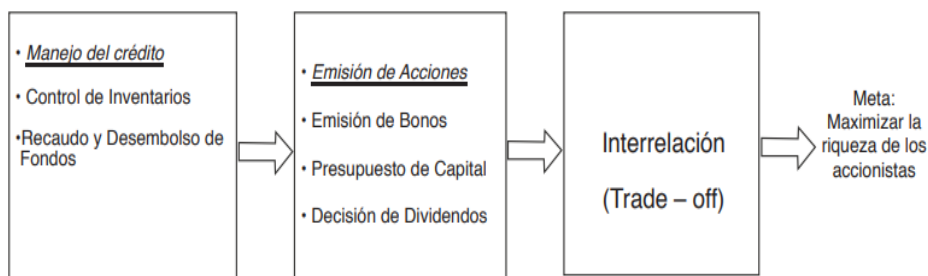
De acuerdo con Alvarez (2010), expresan que los funcionarios financieros tienen la función de tomar decisiones y proponer diferentes formas de financiamiento e inversión, así como las designaciones de recursos financieros (Rovayo, 2016).

De esta manera la decisión de inversión se presenta como una de las más relevantes dentro de una empresa, puesto que contempla a las finanzas empresariales y personales. De esta manera las decisiones de inversión deben de contribuir al crecimiento de la empresa y considerar el diseño y planificación de un presupuesto de inversión, analizando indicadores de rendimiento y riesgo, como el VAN, TIR, TUR de manera económica y financiera (Villarroel, 2019).

2.2.1.5 Funciones de la Gestión Financiera. Según Stanley & Geoffrey (2001), la gestión financiera tiene la autoridad y poder de decisión respecto al uso de activos corrientes y fijos, a su vez tiene la responsabilidad de manejar diferentes opciones de financiación y desarrollo de políticas de dividendos que se acoplen al contexto actual de una empresa.

Figura 2

Funciones de la gestión financiera



Nota. La figura muestra la gestión financiera. Fuente: (Stanley & Geoffrey, 2001)

De acuerdo con la figura N° 1 se evidencia que las funciones de la gestión financiera involucran un proceso, iniciando con un manejo de crédito que contempla el control de inventario, recaudación y desembolso de fondos, consecuentemente la emisión de acciones que busca constituir la emisión de bonos, presupuesto de capital y decisión de dividendos, esto con la finalidad de interrelacionar las acciones (Trade-off), resultado de esto se maximiza la riqueza de los accionistas.

2.2.1.6 Importancia de la Gestión Financiera. La gestión financiera es crucial ya que

evalúa la estructura, el desempeño y los resultados financieros de las entidades económicas. Además, tiene un impacto directo en el control de las operaciones, la financiación para inversiones, la precisión de la información financiera, el cumplimiento de las regulaciones, la eficiencia y eficacia organizacional (Córdoba, 2016). Al respecto, es preponderante referir que entre los diferentes procesos como misionales y estratégicos coadyuvarían a una adecuada gestión financiera, para que se planee, ejecute y controle los diferentes presupuestos, sobre todo el presupuesto de inversión, y todo ello permitirá generar valiosa información para que sea útil para la organización.

2.2.2 Posición Competitiva

2.2.2.1 Teorías. El enfoque de Michael Porter, en contraposición a la versión estática de la ventaja comparativa, la cual se relaciona con la disponibilidad de recursos ligados a características geográficas, climáticas y culturales de un país, y que puede conducir a "enclaves de explotación económica", destaca la versión dinámica de la "ventaja competitiva". Porter sugiere que este enfoque dinámico debe ser el foco de atención de los gobiernos. Según Porter, lo que hace a una nación competitiva no es que todas las empresas o sectores sean competitivos. En cambio, sugiere que es necesario buscar "nichos de competitividad". Además, el buen desempeño en el comercio exterior no se explica únicamente por el manejo cambiario con fuertes devaluaciones.

Ejemplos como Alemania y Japón demuestran que han logrado resultados positivos incluso en circunstancias de una moneda fuerte y precios en aumento. Esto implica que otros factores, como la calidad de los productos, la innovación, la eficiencia y la especialización, también desempeñan un papel crucial en la competitividad de una nación en el mercado global. Porter (1990) concluye que el centro de la competitividad nacional radica en la productividad de los elementos como el capital y la mano de obra, la cual se mide como el valor de la producción por unidad de cada uno de estos factores (Court, 2012).

Si la organización desarrolla sus actividades con calidad entonces generará mayor productividad, por lo que el personal es quien debe desempeñar su labor con eficiencia y efectividad, pero deben ser liderados de forma efectiva. Está estrechamente relacionada

con los salarios de los trabajadores y el rendimiento del capital. Si un país cuenta con empresas que poseen altos niveles de productividad, podrá lograr un nivel de vida elevado.

Según Porter, la innovación desempeña un papel fundamental en el logro de la ventaja competitiva. La capacidad de innovar fue evidente en el caso de los fabricantes de automóviles japoneses, quienes desarrollaron modelos más pequeños y eficientes en comparación con sus competidores extranjeros. La innovación requiere información derivada de investigaciones selectivas, así como decisiones y disposición para hacer frente a las necesidades y adversidades.

Esto implica que la capacidad de adaptarse y mejorar constantemente es fundamental para mantener la ventaja competitiva en el tiempo.

En el enfoque sistémico de la competitividad, se entiende que, si una organización que innova no perfecciona su invento, otra lo hará y aprovechará la oportunidad para ser más competitiva. Este enfoque implica un proceso de creación colectiva, donde se pueden distinguir cuatro niveles (Rovayo, 2016).

- Nivel meta: Se refiere a la capacidad del Estado para dirigir y regular, a incluir patrones de organización social, visiones estratégicas y planes de desarrollo.
- Nivel macro: Este nivel se enfoca en lograr la estabilidad y el funcionamiento eficiente de los mercados en general. Es crucial armonizar las políticas macroeconómicas en áreas como fiscalidad monetaria, presupuestaria, cambiaria y de comercio exterior. El análisis se realiza a nivel de país.
- Nivel meso: En este nivel se desarrollan políticas que promueven la eficiencia del entorno, mejorando la infraestructura física e institucional, así como fomentando el aprendizaje tecnológico, la innovación y la productividad de los recursos empresariales a nivel regional. El análisis se realiza a nivel de región.
- Nivel micro: Aquí se busca que las entidades económicas alcancen niveles superiores de eficiencia, reduciendo costos y aumentando la productividad de

los insumos, mejorando la calidad y siendo más flexibles y rápidas en su capacidad de reacción. Se realizan cambios drásticos, como acortar los tiempos de producción, integrar la producción y la comercialización, y reducir la dependencia de proveedores directos.

La competitividad en este nivel se basa en la interacción con competidores, servicios complementarios de producción, clientes y proveedores. Es esencial referir que las organizaciones deben desarrollar una adecuada gestión financiera y gestión de recursos humanos para elevar la competitividad, para ello el gerente financiero y de personal deben asumir un compromiso para promover el consenso de todos los integrantes del grupo de interés interno. El análisis se realiza a nivel de la empresa.

El término de competitividad sistémica posibilita la identificación de las prioridades, especialmente cuando se pretende fomentar la competitividad a nivel regional y alcanzar un desarrollo industrial exitoso. Esto implica establecer redes de colaboración entre el gobierno, las empresas y las instituciones con el fin de crear las condiciones adecuadas para lograr dicho desarrollo.

Es esencial reconocer que, a pesar del crecimiento del comercio mundial, los estándares de vida de cada país no son determinados principalmente por la competencia en los mercados globales, sino por los factores internos de cada país.

Krugman advierte sobre la peligrosa obsesión con la competitividad, asegurando que no deberíamos permitir que se convierta en una "guerra comercial mundial" que nos impulse a aplicar políticas proteccionistas una vez más. Entre los enfoques alternativos sobre competitividad se encuentra el enfoque de la visión espacial (Loterio, Posadas y Valderrama, 2009), este modelo de inversión considera factores como el gasto en transporte, comunicaciones e información desde el área de producción hasta el punto de venta, la infraestructura disponible tanto física, social, como financiera, y los recursos naturales presentes, los cuales están condicionados por el entorno agroecológico.

En consecuencia, las regiones que enfrentan condiciones extremas de vida o

tienen una calidad deficiente en su marco institucional no logran atraer de forma permanente recursos. Esto lleva a plantear la competitividad en términos de una dicotomía entre el centro y la periferia dentro de los países. En general, el centro cuenta con una mejor dotación de recursos laborales, infraestructura de transporte y otros aspectos que favorecen su desarrollo.

De acuerdo a Cabanelas, Paniagua & Lorenzo (2006) otro enfoque es el de la estrategia empresarial, que basa la competitividad en las capacidades de organización y gestión interna de las organizaciones. Otras teorías argumentan que la creación y mantenimiento de ventajas competitivas no se debe principalmente a factores externos, sino más bien a factores internos dentro de la empresa, como recursos y capacidades, que son fundamentales para su desarrollo.

De manera concluyente, Jean Tirole (1993), el premio Nobel de Economía en el año 2014, hace notar la innovación como componente crucial que, para competir en el mercado, ya que es estratégico; por tal motivo deben desarrollar una adecuada gestión de la innovación para asegurar que los recursos del ente económico sean optimizados en grado sumo.

Competitividad

El concepto de competitividad ha progresado desde la teoría de la ventaja comparativa, que se centra en tener los recursos superiores, hacia la noción de ventajas competitivas y la habilidad para generar bienes y servicios. Entonces, la organización debe tomar buenas decisiones de inversión de manera inteligente para que la organización sea sostenible y, de esta manera, coadyuvar con el desarrollo económico de la sociedad.

Porter (1990) y Krugman (1994) destacan que son las naciones, y no los entes económicos individuales, las que compiten entre sí. Por lo tanto, la competitividad de un país se basa en los entes económicos competitivos que lo conforman, siendo estos la base de su competitividad.

Para Solleiro y Castañón (2005), la competitividad es un concepto que abarca una

amplia variedad de definiciones, lo que dificulta alcanzar un consenso universal sobre su significado.

La competitividad se examina desde múltiples perspectivas y campos, en gran medida porque su valor reside en la capacidad de señalar métodos para promover entidades económicas que favorezcan el incremento de los niveles efectivos de bienestar.

La competitividad reside en la ventaja competitiva, la cual se crea al gestionar las diferentes capacidades disponibles para ofrecer productos y/o servicios que los clientes valoren.

Según Abdel y Romo (2004), la competitividad es la habilidad para establecer un ambiente que fomente un permanente aumento de la productividad, lo que coadyuva a mejorar la calidad de vida de la población. Este concepto abarca aspectos macroeconómicos, mesoeconómicos y microeconómicos, e incluye una dimensión de integración en la economía global.

Por otro lado, Saavedra (2012) indica que la competitividad es la capacidad de obtener una mejor posición en el mercado en comparación con los competidores del mismo sector, y con la consecución de resultados positivos de manera sostenible a lo largo del tiempo. Entonces, el ente económico debe poseer recursos humanos competentes para que coadyuve a que los competidores empresariales aumenten para el desarrollo del país.

El concepto de competitividad implica tanto componentes estáticos como dinámicos. Si bien la productividad de un país está relacionada con su habilidad para mantener niveles de ingreso elevados, también es uno de los determinantes clave de los rendimientos de la inversión. La productividad juega un papel fundamental en explicar el crecimiento económico de una nación, según el World Economic Forum.

Flores (2015) afirma que la competitividad es un concepto amplio y complejo que no tiene una definición precisa debido a los múltiples niveles y factores cualitativos

y cuantitativos involucrados. Se señala la presencia de diversos enfoques y medidas para evaluarla. A pesar de estas diferencias, todas estas perspectivas coinciden en que la competitividad es esencial para el crecimiento económico de los países y para su participación en los mercados globales.

Competitividad empresarial

Según Saavedra et al. (2013), la competitividad empresarial se refiere a la capacidad de una organización para competir con otras y lograr una posición competitiva favorable, lo que a su vez permite obtener un rendimiento superior en comparación con otros factores económicos de la competencia.

Las corporaciones luchan por obtener acceso a mercados y recursos, evaluando su nivel competitivo mediante la cuota de mercado y la rentabilidad que logran. Para optimizar su desempeño, implementan diversas estrategias de competitividad.

Solleiro y Castañón (2005), afirman que la competitividad se presenta cuando la organización es hábil para mantener o mejorar su posición en el mercado mediante estrategias empresariales innovadoras, un crecimiento sostenido en la productividad, la capacidad de colaborar con otras empresas e instituciones, y adaptarse a un entorno competitivo influenciado por el sector, el mercado y las políticas gubernamentales y alianzas económicas regionales. Por ello, de manera frecuente los integrantes de la organización deben desarrollar adecuadas prácticas de gestión financiera que incluya una adecuada planificación financiera, con el propósito de proyectar una imagen sólida.

Mathews (2010) sostiene que la competitividad a nivel institucional y empresarial se presenta cuando un ente organizativo consigue que se mantenga sus ventajas que le permiten, en su entorno socioeconómico, la consolidación y mejorar su posición. Las empresas logran ventajas competitivas basadas en sus recursos y su capacidad para generar rendimientos superiores en comparación con sus competidores. Existe la teoría de recursos y capacidades que se orientan a que se entienda profundamente los factores internos de las micro y pequeñas empresas.

El Mapa de Competitividad, desarrollado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), considera que una organización funciona como un sistema integrado en el cual diferentes áreas se conectan entre sí para mejorar su rendimiento. Estas áreas comprenden la planificación estratégica, la producción y operaciones (cadena de valor), el control de calidad, la comercialización (merchandising), la contabilidad y finanzas, la gestión del talento humano, la gestión ambiental y los sistemas de información. Este enfoque reconoce que estos aspectos internos de una organización, que están bajo su control directo, pueden ser indicadores de su competitividad. Al optimizar la coordinación y el funcionamiento de estas áreas, se busca impulsar la competitividad de la organización en su conjunto.

El enfoque de competitividad sistémica, presentado por la CEPAL, establece que la competitividad se debe considerar como un sistema compuesto por cuatro niveles interrelacionados que influyen en el rendimiento competitivo a nivel global, macroeconómico, mesoeconómico y microeconómico, destacando la importancia del diálogo y la toma de decisiones conjuntas (Abdel y Romo, 2004).

El nivel meta se centra en aspectos sociales, culturales y políticas gubernamentales para impulsar el desarrollo empresarial, priorizando la integración social y la formación de estructuras que promuevan la cooperación entre diversos grupos de actores para abordar las necesidades tecnológicas, organizativas, sociales, ambientales y de mercado (Abdel y Romo, 2004).

El nivel macro se enfoca en la estabilización del entorno macroeconómico mediante políticas fiscales, comerciales, monetarias, cambiarias, presupuestarias y de competencia, que facilitan la asignación eficiente de recursos y exigen eficacia a las empresas (Saavedra et al., 2013).

El nivel meso, crucial para las empresas, comprende las instituciones y políticas que configuran su entorno empresarial, incluyendo el Estado, empresas privadas e instituciones intermedias, colaborando para generar ventajas competitivas tanto a nivel

organizativo como empresarial (Saavedra et al., 2013).

A nivel más reducido, la competencia se manifiesta en los esfuerzos de la empresa por aumentar este indicador. La forma en que administre los aspectos internos será fundamental para crear ventajas competitivas. Estos factores pueden incluir la capacidad de gestión, estrategias empresariales, gestión de la innovación, entre otros, que coadyuvarán de forma significativa a la calidad y éxito organizacional. (Abdel y Romo, 2004).

Así, estas visiones sostienen que la creación de ventajas competitivas emerge de un proceso dinámico y entrelazado que implica la participación del Estado, las empresas, las entidades intermediarias y la capacidad organizacional de la sociedad.

Además, incorpora componentes de la economía industrial, teoría de la innovación, sociología industrial y la gestión económica, tal como se ha elaborado desde la perspectiva de la ciencia política. (Esser et al., 1994; Meyer-Stamer, 1996, citado en Saavedra y Milla, 2012). Al respecto, estas teorías en el contexto actual son de suma importancia, porque permite evaluar y mejorar la gestión organizacional, con el propósito de generar valor agregado.

Por su parte, Abdel y Romo (2004), refiere que la competitividad es la capacidad que tiene una organización para que opere y crezca de manera rentable, es decir, crear valor para sus propietarios, en un mercado donde operan competidores exitosos.

Efectivamente, a medida que transcurre el tiempo, el mundo se vuelve cada vez más globalizado, lo que implica que la demanda del mercado y el entorno empresarial experimenten constantes cambios. Esto tiene un impacto significativo en la competitividad, que se vuelve cada vez más dinámica. En este contexto, la competencia se convierte en un proceso en constante evolución, en el cual las empresas buscan de manera continua satisfacer las necesidades de sus clientes. Su objetivo es superar a sus competidores y obtener una mayor participación en el mercado. Para lograrlo, las empresas deben adaptarse a los cambios en la demanda, mejorar la calidad de sus

productos o servicios, innovar en sus procesos y estrategias, y establecer relaciones sólidas con sus clientes. La competencia se convierte en un impulso constante para la mejora y la excelencia empresarial. La conducta competitiva se fundamenta en la acción competitiva de las organizaciones, la cual se describe como un movimiento concreto, específico y observable en el mercado, realizado por una empresa con el objetivo de mejorar su posición. (Usero y Fernández, 2018).

La competitividad empresarial puede definirse como la capacidad de una organización, independientemente de su tipo, para desarrollar y mantener ventajas competitivas que le permitan mantener una posición destacada y sostenible en su entorno socioeconómico (Usero y Fernández, 2018).

2.2.2.2 Definición de Posición Competitiva. La posición empresarial se refiere a la ubicación que una empresa ocupa en el mercado, perceptible por el cliente junto con las alternativas disponibles. Esencialmente, es la representación del producto en la mente del cliente potencial, con sus características, y cómo se compara con otras empresas competidoras similares (Thompson, 2018).

2.2.2.3 Tipos de posicionamiento. De acuerdo con CEUPE (2020) el posicionamiento de una empresa se puede dar por diversas razones, las cuales se ajustan al propósito de cada organización, a continuación, se muestran los diferentes tipos de posicionamiento que se pueden hallar.

Posicionamiento en función de los atributos

Una elección muy típica es posicionar según los atributos del producto o servicio. atributos seleccionados deben ser valorados por los consumidores para identificar y distinguir la oferta de la empresa (CEUPE, 2020).

Posicionamiento en función de la competencia

Enfatice las ventajas, precio, calidad, servicio, etc. del producto en comparación con los productos de la competencia. La ventaja competitiva debe cumplir los siguientes requisitos:

- Los consumidores deben otorgarles aprecio.
- No es necesario que sean suministrados por los rivales.
- Deben tener la capacidad de ser transmitidas de manera sencilla.
- Es fundamental evitar la duplicación.

Posicionamiento por el uso

Podemos posicionar una marca concreta como la más adecuada para un fin concreto: consumo doméstico, consumo personal, consumo, entre otros (CEUPE, 2020).

Posicionamiento por el estilo de vida

Parte del producto se posiciona según el estilo de vida. En otras palabras, se posicionan como la mejor opción para una persona en una determinada forma de afrontar la vida (CEUPE, 2020).

El sistema Vals

Este es un recurso utilizado para crear nuevas estrategias de mercadotecnia, pues brinda soporte al momento de segmentar el mercado y lo hace a través de rasgos en el comportamiento, la personalidad y demás factores que influyen en la decisión de compra, esta herramienta puede ser ejecutada en cualquier fase de vida del producto, pues los consumidores fraccionan su comportamiento en diversas dimensiones, las principales son la motivación y los recursos (CEUPE, 2020).

Posicionamiento social de la empresa

En la actualidad el consumidor se encuentra más susceptible a temas de cuidado ambiental, pues no desea depredar más la naturaleza y necesitan de alguna manera aliviar su culpa con el entorno natural, por ello, la tendencia verde es una característica aprovechada por algunas empresas para posicionarse como empresas responsables y activas en el cuidado ambiental (CEUPE, 2020).

Posicionamiento en función de otros criterios

Las empresas tienen la opción de elegir su posicionamiento en función de diferentes condiciones, como el marketing mix. Esto implica el posicionamiento basado en la asignación de recursos propios, el posicionamiento mediante recortes de precios, y otras estrategias disponibles (CEUPE, 2020).

2.2.2.4 Ventaja Competitiva. De acuerdo con Porter (1990) la ventaja competitiva es la característica de una organización al momento de generar valor en su empresa, siendo este tan requerida que los consumidores se encuentren dispuestos a pagar, esta además decir que, lo ofertado debe encontrarse diferenciado de su competencia.

Estrategias para lograr una ventaja competitiva

Según Porter (1990), se pueden aplicar tres estrategias competitivas generales en cualquier campo de negocio con el objetivo de asegurar el crecimiento del valor de la empresa. Estas estrategias pueden implementarse de forma independiente, de acuerdo a circunstancias específicas, pero en algunas ocasiones también pueden combinarse. Las estrategias propuestas por Porter son las siguientes:

- Líder en costo

Esta es la estrategia más intuitiva, si la empresa puede ofrecer productos en el mercado a un precio inferior al ofrecido por la empresa contraria, representa una oportunidad. Esta estrategia requiere atención prioritaria para reducir los costos de producción.

- Diferenciación

Para las empresas que quieran establecer su propio nicho en el mercado y no necesariamente apuesten por un mayor porcentaje de consenso en el sentido general, esta es una opción atractiva, pero para quienes buscan una alianza con otras empresas. Compradores de compradores con diferentes características de productos.

Un buen desempeño de estrategias competitivas diferenciadas puede ser posible con la utilización de materia prima de calidad, capacitación constante en el personal, presentar el producto de manera diferente a la competencia, mejorar los diseños, cabe resaltar que, esta estrategia por lo general consume mucho presupuesto, pero los resultados pueden valerlo.

- El enfoque

Implica dirigirse de manera específica a un segmento de mercado particular y ofrecer los mejores productos diseñados específicamente para satisfacer las necesidades reales de esos segmentos de mercado.

Estos pueden ser modelos de capacidad limitada, clientes diferenciados, línea de productos especial para un solo nicho, atender un solo espacio geográfico y demás (Uribe, 2012).

2.2.2.5 Caracterización

a) Grado de sofisticación tecnológica

Nivel de rendimiento de equipos de trabajo

El rendimiento se refiere al fruto o utilidad de algo en relación con su costo, gasto o inversión, así como al resultado del trabajo o esfuerzo de una persona. (Uribe, 2012).

Un equipo de trabajo es un conjunto de individuos que colaboran en pos de un objetivo común, aprovechando los conocimientos personales de cada uno en función de los objetivos establecidos.

Nivel de suficiencia de equipos de trabajo

En tales situaciones, la suficiencia implica cumplir con una serie de condiciones necesarias para resolver un problema o llevar a cabo un proceso específico. Esto puede referirse tanto a la adquisición de conocimientos académicos y habilidades prácticas requeridas para ejercer una profesión con todas las competencias necesarias, como a la creación de un plan de acción que permita abordar una situación particular.

Sistema de facturación

Una plataforma de facturación es una herramienta especializada diseñada para organizar y gestionar los procesos de cobro y pago de una empresa. Su objetivo principal es optimizar el flujo de efectivo y agilizar el proceso de cobro, al mismo tiempo que lo hace más seguro y eficiente. El sistema de facturación electrónica, por su parte, implica el envío de facturas, estados de cuenta, recibos o cartas de reclamación a través de medios electrónicos. Sin duda, estas características ofrecen varias ventajas. La facturación electrónica se destaca por su eficiencia, confiabilidad, rapidez y menor costo en comparación con los métodos

tradicionales de envío postal para la facturación masiva.

Sistema de administración

Un sistema de administración se compone de una serie de procesos que deben llevar a cabo los miembros de una organización para lograr los objetivos establecidos. En estos sistemas, es fundamental incluir cada unidad administrativa y definir de manera clara la función de cada empleado, así como las tareas que deben desempeñar para alcanzar un nivel específico de ventas y producción que genere mayores beneficios para la empresa.

Esto facilita el funcionamiento general de la organización, permitiendo el control del desempeño individual de cada empleado y la realización de auditorías. El conjunto de componentes que interactúan y están interrelacionados se conoce como sistema. El término "administrativo" se refiere a todo lo relacionado con la gestión y organización de recursos.

Sistema de producción

El concepto de sistema de producción describe cómo se emplean y mezclan los recursos de producción para su transformación, resultando en la creación de bienes y servicios. Dicho sistema incluye variadas técnicas productivas empleadas en la administración de empresas, buscando efficientizar la producción y la oferta de servicios.

b) Grado de infraestructura

Nivel de condición de la infraestructura

Es el grado de la condición de la infraestructura que trata del estado en el que se encuentra. La infraestructura se define como una combinación de recursos técnicos, servicios y equipamientos esenciales requeridos para facilitar la ejecución de una determinada actividad o para permitir la utilización de un lugar en particular.

Nivel de suficiencia de la infraestructura

Según Robbins (2002), la infraestructura de una empresa se refiere a todas las actividades relacionadas con el mantenimiento y reparación de los activos físicos,

incluyendo edificios, mobiliario y equipo. En otras palabras, abarca todos los elementos tangibles que el consumidor puede percibir y que contribuyen al funcionamiento del servicio.

c) Grado de estrategia de producción del servicio

Trata del nivel de estrategia de producción del servicio, que son procedimientos claves de producir el servicio con la finalidad de generar mayor liquidez y rentabilidad.

Método de preparación y manipulación de alimentos

Es la manera ordenada y sistemática o procedimiento de la preparación de alimentos que incluye una agrupación de prácticas involucradas en adquirir ingredientes crudos y transformarlos en algo listo para ser consumido.

Almacenamiento

El almacenamiento es el procedimiento o acto de guardar o archivar algo. Un ejemplo común ocurre cuando se almacenan mercancías en un depósito, siendo el término "almacenamiento" utilizado en diferentes contextos y con distintas acepciones. El manejo de productos perecederos, como los alimentos, presenta desafíos adicionales debido a su naturaleza. Si no se cumplen con las condiciones de temperatura adecuadas y no se manipulan correctamente, existe el riesgo de que estos productos se deterioren.

Servicio de delivery

El servicio de entrega a domicilio es aquel que proporciona las empresas para llevar los productos que los clientes adquieren a través de compras en línea o mediante comunicación telefónica hasta su lugar de residencia.

Se trata de un servicio mediante el cual el restaurante realiza la distribución de la entrega de comida a domicilio. El restaurante continúa operando en su cocina, los clientes realizan sus pedidos y los reciben en la comodidad de su ubicación. Esta opción ha demostrado ser beneficiosa tanto para los restaurantes, ya que les ha permitido mantenerse en funcionamiento, como para los clientes, que pueden disfrutar de sus comidas favoritas sin tener que salir de sus hogares u oficinas.

d) Gestión de recursos humanos

La administración de recursos humanos abarca la integración de estrategias, políticas y resoluciones con el propósito de impulsar el crecimiento del negocio mediante el bienestar de los individuos que forman parte de la organización. La gestión de recursos humanos considera lo siguiente:

Reclutamiento de personal

El proceso de reclutamiento comprende una serie de métodos y pasos planificados con la finalidad de atraer y elegir individuos altamente capacitados y con habilidades adecuadas para ocupar puestos en una entidad. Este proceso se apoya en un sistema de comunicación por medio del cual la organización divulga y presenta oportunidades laborales al mercado de trabajo con la meta de cubrir las vacantes disponibles. Para que el reclutamiento sea efectivo, debe atraer un número adecuado de candidatos para abastecer el proceso de selección de manera adecuada.

En resumen, la función del reclutamiento es proporcionar fuentes de reclutamiento que sean capaces de suministrar a la organización el número suficiente de personas necesarias para alcanzar sus objetivos (Chiavenato, 2020).

Selección de personal

El proceso de selección de personal es el conjunto de pasos que se lleva a cabo para contratar a un nuevo empleado dentro de una organización. Comienza cuando una persona se postula para una vacante o cuando el reclutador identifica a un candidato con el perfil adecuado que puede adaptarse adecuadamente a un puesto de trabajo. La finalidad del proceso de selección es que se elija al mejor candidato, quien después de que pueda ser seleccionado, sea el que tenga las competencias profesionales o técnicas necesarias y que puedan coadyuvar al desarrollo productivo y organizacional (Chiavenato, 2020).

La selección de personal tiene como objetivo identificar a los candidatos más idóneos entre aquellos reclutados para ocupar los puestos disponibles en la organización. Esto se hace con la intención de mantener o mejorar tanto la eficiencia y el rendimiento del personal como la eficacia general de la

organización (Chiavenato, 2020).

Evaluación del desempeño

La evaluación del desempeño es un procedimiento sistemático diseñado para examinar tanto el desempeño presente de un individuo en un cargo como su potencial de desarrollo futuro. En el contexto organizacional, esta herramienta se utiliza para incentivar y evaluar la valía, el nivel de excelencia y las competencias de un empleado. La evaluación de las personas que desempeñan roles se lleva a cabo mediante la aplicación de diversos procedimientos. La evaluación del desempeño se caracteriza por ser un concepto en constante evolución, ya que las entidades institucionales u organizativas llevan a cabo evaluaciones de sus empleados de manera regular, ya sea de manera formal o informal. Es más, constituye una herramienta de gestión imprescindible en el ámbito de la administración (Chiavenato, 2020).

Capacitación y desarrollo del personal

La capacitación se define como un proceso educativo breve y estructurado, diseñado para que las personas adquieran conocimientos, desarrollen habilidades y competencias específicas. Este proceso implica la transmisión de conocimientos relacionados con el trabajo, la formación de actitudes hacia aspectos organizativos, laborales y del entorno, así como el desarrollo de competencias (Chiavenato, 2020).

La capacitación es el hecho de incrementar el conocimiento y la pericia de un empleado para que desempeñe un definido puesto o trabajo. La capacitación significa educación especializada. La capacitación del personal de una entidad coadyuva a que logre a cabalidad los objetivos del ente organizacional (Chiavenato, 2020).

Con relación a las tendencias de los procesos para el desarrollo del personal, considera lo siguiente:

- Fuerte enfoque en agregar valor a las personas y a la organización.

- Los recientes enfoques resultantes de la influencia de la tecnología informática requieren una adaptación de las estrategias de capacitación para atender las variaciones individuales.
- La utilización de mecanismos de motivación y de realización personal
- Búsqueda de la excelencia compartir fuente de retroalimentación.

e) Condiciones de la demanda

Hace referencia al estado de la demanda de productos o servicios de la demanda que es la cantidad total de un bien o servicio que los usuarios o clientes desean adquirir.

Determinación del precio competitivo

La fijación de precios competitivos es una estrategia que consiste en establecer el precio de un producto o servicio basándose en los precios promedio de la competencia y el valor de mercado. Este enfoque de fijación de precios es ampliamente utilizado por empresas minoristas que ofrecen productos o servicios similares y desean atraer clientes.

Frecuencia de demanda de los productos

La frecuencia de la demanda se define como una enumeración de todas las cantidades de un producto o servicio que un comprador estaría dispuesto a adquirir a diversos precios. Conforme a la ley de la demanda, esta correlación es consistentemente inversa: un incremento en el precio resulta en una disminución en la cantidad demandada. (Thompson, 2018).

f) Satisfacción de los clientes

Se hace referencia al nivel de cumplimiento de las expectativas de un cliente tras la recepción de un servicio o producto. Esta satisfacción se calcula al evaluar la diferencia entre el valor percibido por el cliente y las expectativas previas a la adquisición. El valor percibido es subjetivo y varía según la interpretación individual del cliente.

Por ello, es crucial que las empresas puedan comunicar y proyectar

adecuadamente el valor de sus productos y servicios dentro de sus sistemas de gestión (Thompson, 2018).

Las expectativas pueden generarse a partir de experiencias previas del cliente, comentarios u opiniones de otros usuarios, así como de las necesidades individuales del cliente, que pueden diferir de las de otros usuarios (Thompson, 2018).

Satisfacción por la atención que brindan

La satisfacción del cliente se define como la valoración que los consumidores realizan respecto a un servicio o producto particular de una marca. Es la medida de la respuesta o grado de satisfacción que experimenta el cliente después de utilizar el producto o servicio en cuestión. Las calificaciones son referentes para mejorar el servicio que se les ofrece y también para conocer y comprender a detalle lo que necesitan (Thompson, 2018).

Satisfacción por el precio

La satisfacción del cliente se define como la evaluación de las reacciones de los consumidores respecto al precio, entendido este como la suma monetaria necesaria para obtener o hacer uso de un producto o servicio.

Satisfacción por el producto que brindan

La satisfacción del cliente es la medición de la respuesta que los consumidores tienen con relación al producto que es el resultado que se obtiene del proceso de producción dentro de una organización.

Satisfacción con las condiciones físicas de la empresa

La satisfacción del cliente es la medición de la respuesta que los usuarios con las condiciones físicas del ente económico, que es el estado en materia física de la organización, como sus edificaciones de sus áreas operativas, y de la propia institución.

2.3 Definición de Términos

Capital de trabajo

Los recursos de disposición inmediata se refieren a la cantidad de recursos que una empresa tiene disponibles de forma inmediata para satisfacer las necesidades y mantener las operaciones diarias de un negocio (Pérez-Carballo, 2016).

Ciclo financiero

El ciclo operativo de una empresa comprende diversas fases, incluyendo la compra de materias primas, el desembolso a proveedores, la conversión de dichas materias en productos finales, la comercialización de estos productos y la recolección de efectivo. Tras culminar este ciclo, este se reinicia, permitiendo a la empresa continuar sus operaciones y la generación de ingresos (Thompson, 2018).

Control

Este concepto se refiere a la agrupación de medidas implementadas para garantizar el logro de objetivos específicos previamente definidos (Uribe, 2012).

Competitividad

La competitividad de una empresa se fundamenta en el reconocimiento de la innovación y el desarrollo sostenible, ya que esto le permite generar ventajas competitivas que la distinguen de sus competidores (Thompson, 2018).

Costos fijos (CF)

El costo a corto plazo es aquel que asume una empresa y que permanece relativamente constante, independientemente de la cantidad producida o del volumen de las operaciones, como la producción y las ventas (Villarroel, 2019).

Costos financieros

Los costos que varían sin una relación directa con la producción y las ventas son conocidos como costos semivariables o costos mixtos (Uribe, 2012).

Creación de valor

Un patrimonio monetario relevante requiere de objetivos específicos que permitan lograr una mejor función financiera, aumentar el valor de la empresa y disminuir el margen de

riesgo (Uribe, 2012).

Gastos de operación:

Son desembolsos que hacen posible la operación y desarrollo normal de una empresa o entidad (Pérez-Carballo, 2016).

Gastos variables

El conjunto de gastos que varían en función del nivel de producción se conoce como costos variables. Estos gastos aumentan o disminuyen de manera proporcional al incremento o decremento en la producción de bienes o servicios (Villarroel, 2019).

Gestión financiera

La gestión financiera es un estudio detallado de las acciones y funcionalidades de una organización, principalmente enfocada al análisis de sus estados e indicadores financieros (Villarroel, 2019).

Indicadores financieros

Son todos aquellos indicadores que muestran el comportamiento económico financiero de una empresa, estos indicadores determinan la viabilidad de un proyecto (Villarroel, 2019).

Planificación financiera

El éxito de una organización está delimitado por el proceso que utiliza una empresa para el diseño de un programa financiero, dicho programa se basa en dos ejes claves, el presupuesto y la planificación financiera (Pérez-Carballo, 2016).

Liquidez

La capacidad de convertir un activo en efectivo de manera rápida y con un riesgo mínimo de contraer deudas. En el contexto actual es fundamental que las organizaciones realicen una adecuada gestión financiera que incluya un buen planeamiento financiero que incluye el presupuesto de gastos de administración y ventas, que implica estados financieros proyectados (Villarroel, 2019).

Ventaja comparativa

La situación o circunstancia ventajosa a la que se refiere se conoce como ventaja comparativa. La ventaja comparativa se refiere a la capacidad que tiene un país, región o individuo de producir un bien o servicio de manera más eficiente o a un menor costo en comparación con otro país, región o individuo (Pérez-Carballo, 2016).

Ventas netas

Los ingresos netos o ventas netas de una empresa representan la cantidad total generada por las ventas de bienes o servicios, ya sea en efectivo o a crédito. Se calcula restando las devoluciones, bonificaciones, descuentos y rebajas del total de ventas (Thompson, 2018)

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo, Nivel y Diseño de la Investigación

3.1.1 Tipo de Investigación

La investigación es de tipo básica debido a que se encuentra dirigida al estudio de teorías para el incremento de nuevo conocimiento, no genera cambios necesariamente inmediatamente (Carrasco, 2019).

3.1.2 Nivel de Investigación

La investigación es de nivel relacional.

Se define de diseño no experimental retrospectivo, debido a que no manipulación alguna sobre las variables de estudio, limitándose a la observación de los fenómenos, siendo así también retrospectivo, puesto que, considera información del ocurrida en el pasado para realizar el análisis. Asimismo, el presente estudio se considera de nivel transversal, debido a que evalúa el fenómeno de estudio en un momento determinado (Sánchez, 2019).

3.2 Población y/o Muestra de Estudio

3.2.1 La Población de Estudio

La población estuvo conformada por el personal responsable del Área de Administración y Finanzas del rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, siendo un total de 42 (Ver anexo).

Criterio de inclusión

Se considera a los responsables del Área de Administración y Finanzas que previa consulta aceptaron responder a la encuesta.

Criterio de exclusión

Se considera a los responsables del Área de Administración y Finanzas que previa consulta no aceptaron responder a la encuesta.

3.2.2 *Muestra de Estudio*

La muestra estuvo conformada por el personal de las áreas operativas del rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, siendo un total de 38.

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

N = Población	: 42
Z = Confianza Estadística 95%	: 1,96
p = q probabilidad éxito / fracaso	: 0,5
E = margen de error	: 0,05
n =	38

3.3 Operacionalización de variables

3.3.1 *Identificación de Variables*

- Variable dependiente: Posición competitiva
- Variable independiente: Gestión financiera

3.3.2 Caracterización de las Variables

Operacionalización de las Variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Nivel de medición
Gestión financiera	Es la función empresarial preponderante que tiende a la organización de la estructura financiera de un ente económico en función de sus necesidades y de una planificación correcta para conseguir el buen uso de los recursos financieros, humanos e institucionales disponibles que permitan que se consiga objetivos anticipadamente planteados (Rojas, 2020).	La gestión financiera se evalúa mediante las dimensiones: planeamiento financiero, ejecución financiera, control financiero y toma de decisiones.	Planeamiento financiero	Presupuestos de operaciones económicas	Ordinal
				Presupuesto de gastos de administración	
				Presupuesto de gastos de ventas	
				Elaboración de estados financieros proyectados	
				Presupuesto de inversión	
			Ejecución financiera	Ejecución de presupuestos de operaciones económicas	
				Ejecución del presupuesto de gastos de administración	
				Ejecución del presupuesto del gasto de ventas	
				Elaboración de Estados financieros	
				Ejecución de presupuesto de inversión	
			Control financiero	Control del presupuesto de operaciones económicas	
				Control del presupuesto de gastos de administración	
				Control del presupuesto de gastos de ventas	
				Control de estados financieros	

				Control del presupuesto de inversión	
			Toma de decisiones	Toma de decisiones de operación	
				Toma de decisiones de financiamiento	
				Toma de decisiones de inversión	
Posición competitiva	Es la posición, es decir, la ubicación o localización que una empresa ocupa en un mercado, se presenta también cuando el cliente percibe el mismo y las alternativas que existen en el mercado; en otras palabras, es una representación del producto en la mente del cliente potencial, con sus características, y cómo se compara con otras empresas competidoras similares (Thompson, 2018).	La posición competitiva se evalúa mediante las siguientes dimensiones, como: Grado de sofisticación tecnológica, grado de infraestructura grado de estrategia de producción del servicio, gestión de recursos humanos, gestión de recursos humanos, condiciones de la demanda satisfacción de los clientes.	Grado de sofisticación tecnológica	Nivel de rendimiento de equipos de trabajo	Ordinal
				Nivel de suficiencia de equipos de trabajo	
				Sistema de facturación	
				Sistema de administración	
				Sistema de producción	
			Grado de infraestructura	Nivel de condiciones de la infraestructura	
				Nivel de suficiencia de la infraestructura	
			Grado de estrategia de producción del servicio	Métodos de preparación y manipulación de alimentos	
				Almacenamiento	
				Servicio de delivery	
			Gestión de recursos humanos	Reclutamiento de personal	
				Selección de personal	
				Evaluación de personal	
				Capacitación y desarrollo de personal	
			Condiciones de la demanda	Determinación del precio competitivo	
				Frecuencia de demanda de los productos	
			Satisfacción de	Satisfacción por	

			los clientes	la atención que brindan	
				Satisfacción por el precio	
				Satisfacción por el producto que brindan	
				Satisfacción por las condiciones físicas de la empresa	

Nota. Tomado de Rojas (2020) y Thompson (2018).

3.4 Técnicas e Instrumentos para Recolección de Datos

3.4.1 Técnicas para recolección de datos

Encuesta

Para el presente trabajo de investigación se utilizó la técnica de la encuesta para evaluar la influencia de la gestión financiera y la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna.

3.4.2 Instrumentos de Recolección de Datos

Cuestionario

Para el presente trabajo de investigación se utilizó el cuestionario para evaluar la influencia de la gestión financiera y la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna.

Requisitos del instrumento:

- Confiabilidad del Instrumento

Para evaluar la fiabilidad del instrumento, se llevó a cabo una prueba piloto con una muestra representativa, aplicando el método de consistencia interna de Alfa de Cronbach.

- Validez del instrumento

Se aplicó la validez a juicio de expertos, quienes valoraron la pertinencia, relevancia y claridad, de los ítems consignados en el instrumento de recojo de información.

3.5 Procesamiento y Análisis de Datos

3.5.1 Procesamiento de Datos

Para el manejo de la información se optó por el uso de Excel y el software estadístico SPSS versión 24. Se analizaron las respuestas obtenidas mediante los instrumentos, generando tablas de frecuencia por variables, dimensiones e indicadores. Para la verificación de la hipótesis, se empleó la prueba del coeficiente de correlación de Spearman. Al respecto, es esencial que se aplique de forma adecuada los métodos y herramientas estadísticas para comprobar las hipótesis y, de esta forma, generar conocimiento científico.

3.5.2 Análisis de Datos

Para analizar los datos se tomó en cuenta los resultados de las tablas de frecuencia y se hizo el análisis a nivel de variables, dimensiones e indicadores, con su respectiva interpretación y, de igual forma, se hizo la interpretación de la contrastación de las hipótesis.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Resultados a Nivel Descriptivo de las Variables

4.1.1 Análisis Descriptivo de la VARIABLE INDEPENDIENTE:

GESTIÓN FINANCIERA

Tabla 1

Gestión financiera

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	10	26,3	26,3
Regular	24	63,2	89,5
Adecuada	4	10,5	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 26.3 % de los participantes señalan indican que la gestión financiera es inadecuada; el 63,2 % del grupo indica que es regular. Y solo el 10,5 % refiere que es adecuada. En consecuencia, se determina que la gestión financiera aún no se optimiza, específicamente en el planeamiento financiero, la ejecución financiera, control financiero, así como la toma de decisiones. Por ello, se hace necesario que la plana directiva se capacite en gran medida en gestión financiera.

DIMENSIÓN 1: Planeamiento financiero**Tabla 2***Planeamiento financiero*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	9	23,7	23,7
Regular	23	60,5	84,2
Adecuado	6	15,8	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 23,7 % de los participantes señalan que el planeamiento financiero es inadecuado; el 60,5 % del grupo indica que es regular. Y solo el 15,8 % refiere que es adecuado. Entonces, se nota que todavía falta optimizar el planeamiento financiero con respecto al presupuesto de operaciones económicas, presupuesto de gastos, entre otros.

INDICADOR 1: Presupuestos de operaciones económicas**Tabla 3***Presupuestos de operaciones económicas*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	14	36,8	36,8
Regular	19	50,0	86,8
Adecuado	5	13,2	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 36,8 % de los participantes señalan que el presupuesto de operaciones económicas es inadecuado; el 50,0 % del grupo indica que es regular. Y solo el 13,2 % refiere que es adecuado. Entonces, es evidente que aún falta mejorar el presupuesto de operaciones económicas, que trata sobre las compras y ventas, cobros, entre otros; por ello el responsable debe desarrollar mecanismo de seguimiento para asegurar un buen presupuesto al respecto.

INDICADOR 2: Presupuesto de gastos de administración**Tabla 4***Presupuesto de gastos de administración*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	8	21,1	21,1
Regular	25	65,8	86,9
Adecuado	5	13,1	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 21,1 % de los participantes señalan que el presupuesto de gastos de administración; 65,8 % del grupo indica que es regular. Y solo el 13,1 % refiere que es adecuado.

En consecuencia, se hace necesario priorizar estrategias de mejora del citado presupuesto de gastos administrativos, que incluye el sueldo del gerente, la contabilidad de servicio, entre otros.

INDICADOR 3: Presupuesto de gastos de ventas**Tabla 5***Presupuesto de gastos de ventas*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	12	31,6	31,6
Regular	22	57,9	89,5
Adecuado	4	10,5	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 31,6 % de los participantes señalan que el presupuesto de gastos de venta es inadecuado; el 57,9 % del grupo indica que es regular. Y solo el 10,5 % refiere que es adecuado.

Por consiguiente, se requiere que haya un control permanente del presupuesto de gastos de ventas, que incluye se anticipe la rentabilidad de una organización durante un periodo definido de tiempo. Para ello, el director financiero debe tomar adecuadas decisiones.

INDICADOR 4: Elaboración de estados financieros proyectados**Tabla 6***Elaboración de estados financieros proyectados*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	11	28,9	28,9
Regular	24	63,2	92,1
Adecuada	3	7,9	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 28,9 % de los participantes señalan que la elaboración de estados financieros proyectados es inadecuada; el 63,2 % del grupo indica que es regular. Y solo el 7,9 % refiere que es adecuada.

INDICADOR 5: Presupuesto de inversión**Tabla 7***Presupuesto de inversión*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	10	26,3	26,3
Regular	23	60,5	86,8
Adecuado	5	13,2	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 26,3 % de los participantes señalan que el presupuesto de inversión es inadecuado; el 60,5 % del grupo indica que es regular. Y solo el 13,2 % refiere que es adecuado.

DIMENSIÓN 2: Ejecución financiera**Tabla 8***Ejecución financiera*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	9	23,7	23,7
Regular	26	68,4	92,1
Adecuada	3	7,9	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 23,7 % de los participantes señalan que la ejecución financiera es inadecuada; el 68,4 % del grupo indica que es regular. Y solo el 7,9 % refiere que es adecuada.

Por consiguiente, se concluye que todavía falta optimizar la ejecución financiera de presupuesto de: operaciones económicas, de gastos de administración, entre otros, así como la elaboración de estados financieros.

INDICADOR 6: Ejecución de presupuestos de operaciones económicas**Tabla 9***Ejecución de presupuestos de operaciones económicas*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	8	21,1	21,1
Regular	25	65,7	86,8
Adecuada	5	13,2	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 21,1 % de los participantes señalan que la ejecución de presupuestos de operaciones económicas; el 65,7 % del grupo indica que es regular. Y solo el 13,2 % refiere que es adecuada.

INDICADOR 7: Ejecución del presupuesto de gastos de administración**Tabla 10***Ejecución del presupuesto de gastos de administración*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	13	34,2	34,2
Regular	21	55,3	89,5
Adecuada	4	10,5	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 34,2 % de los participantes señalan que la ejecución del presupuesto de gastos de administración es inadecuada; el 55,3 % del grupo indica que es regular. Y solo el 10,5 % refiere que es adecuada.

INDICADOR 8: Ejecución del presupuesto del gasto de ventas**Tabla 11***Ejecución del presupuesto del gasto de ventas*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	10	26,3	26,3
Regular	24	63,2	89,5
Adecuada	4	10,5	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 26,3 % de los participantes señalan que la ejecución del presupuesto del gasto de ventas es inadecuada; el 63,2 % del grupo indica que es regular. Y solo el 10,5% refiere que es adecuada.

INDICADOR 9: Elaboración de Estados financieros**Tabla 12***Elaboración de Estados financieros*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	11	28,9	28,9
Regular	24	63,2	92,1
Adecuada	3	7,9	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 28,9 % de los participantes señalan que la elaboración de Estados Financieros es inadecuada; el 63,2 % del grupo indica que es regular. Y solo el 7,9 % refiere que es adecuada.

INDICADOR 10: Ejecución de presupuesto de inversión**Tabla 13***Ejecución de presupuesto de inversión*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	9	23,7	23,7
Regular	23	60,5	84,2
Adecuada	6	15,8	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 23,7 % de los participantes señalan que la ejecución de presupuesto de inversión es inadecuada; el 60,5 % del grupo indica que es regular. Y solo el 15,8 % refiere que es adecuado.

DIMENSIÓN 3: Control financiero**Tabla 14***Control financiero*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	12	31,6	31,6
Regular	22	57,9	89,5
Adecuado	4	10,5	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 31,6 % de los participantes señalan que el control financiero es inadecuado; el 57,9 % del grupo indica que es regular. Y solo el 10,5% refiere que es adecuado.

Entonces, es preponderante referir que aún falta optimizar el control financiero que incluye el control del presupuesto de: operaciones, de gastos de administración, de gastos de ventas, entre otros.

INDICADOR 11: Control del presupuesto de operaciones económicas**Tabla 15***Control del presupuesto de operaciones económicas*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	14	36,8	36,8
Regular	23	60,6	97,4
Adecuado	1	2,6	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 36,8 % de los participantes señalan que el control del presupuesto de operaciones es inadecuado; el 60,6 % del grupo indica que es regular. Y solo el 2,6 refiere que es adecuado.

INDICADOR 12: Control del presupuesto de gastos de administración**Tabla 16***Control del presupuesto de gastos de administración*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	11	28,9	28,9
Regular	24	63,2	92,1
Adecuado	3	7,9	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 28,9 % de los participantes señalan que el control del presupuesto de gastos de administración es inadecuado; el 63,2 % del grupo indica que es regular. Y solo el 7,9 % refiere que es adecuado.

INDICADOR 13: Control del presupuesto de gastos de ventas**Tabla 17***Control del presupuesto de gastos de ventas*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	10	26,3	26,3
Regular	26	68,4	94,7
Adecuado	2	5,3	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 26,3 % de los participantes señalan que el control del presupuesto de gastos de ventas; el 68,4 % del grupo indica que es regular. Y solo el 5,3 % refiere que es adecuado.

INDICADOR 14: Control de estados financieros**Tabla 18***Control de estados financieros*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	9	23,7	23,7
Regular	24	63,1	86,8
Adecuado	5	13,2	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 23,7 % de los participantes señalan que el control de Estados Financieros; el 63,1 % del grupo indica que es regular. Y el 13,2 % refiere que es adecuado.

INDICADOR 15: Control del presupuesto de inversión**Tabla 19***Control del presupuesto de inversión*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	12	31,6	31,6
Regular	22	57,9	89,5
Adecuado	4	10,5	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 31,6 % de los participantes señalan que el control del presupuesto de inversión es inadecuado; el 57,9 % del grupo indica que es regular. Y solo el 10,5 % refiere que es adecuado.

DIMENSIÓN 4: Toma de decisiones**Tabla 20***Toma de decisiones*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	9	23,7	23,7
Regular	25	65,8	89,5
Adecuada	4	10,5	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 23,7 % de los participantes señalan que la toma de decisiones es inadecuada; el 65,8 % del grupo indica que es regular. Y solo el 10,5 % refiere que es adecuada.

En consecuencia, se nota que aún falta optimizar la toma de decisiones de operación, toma de decisiones de financiamiento, y la toma de decisiones de inversión.

INDICADOR 16: Toma de decisiones de operación**Tabla 21***Toma de decisiones de operación*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	7	18,4	18,4
Regular	25	65,8	84,2
Adecuada	6	15,8	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 18,4 % de los participantes señalan que la toma de decisiones de operación es inadecuada; el 65,80 % del grupo indica que es regular. Y solo el 15,8 % refiere que es adecuado.

INDICADOR 17: Toma de decisiones de financiamiento**Tabla 22***Toma de decisiones de financiamiento*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	8	21,1	21,1
Regular	23	60,5	81,6
Adecuada	7	18,4	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 21,1 % de los participantes señalan que la toma de decisiones de financiamiento es inadecuada; el 60,5 % del grupo indica que es regular. Y solo el 18,4 % refiere que es adecuada.

INDICADOR 18: Toma de decisiones de inversión**Tabla 23***Toma de decisiones de inversión*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	11	28,9	28,9
Regular	21	55,3	84,2
Adecuada	6	15,8	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 28,9 % de los participantes señalan que la toma de decisiones de inversión es inadecuada; el 55,3 % del grupo indica que es regular. Y solo el 15,8 % refiere que es adecuada.

4.1.1.1 Análisis de Gestión Financiera (VI) a Nivel de Dimensiones. A continuación, en la siguiente tabla se presenta el análisis de gestión financiera (VI) a nivel de dimensiones.

Tabla 24

Análisis de gestión financiera (VI) a nivel de dimensiones

Dimensiones	Inadecuada	Regular	Adecuada	Total
Planeamiento financiero	23,7 %	60,5 %	15,8 %	100,0%
Ejecución financiera	23,7%	68,4 %	7,9 %	100,0 %
Control financiero	31,6 %	57,9 %	10,5 %	100,0 %
Toma de decisiones	23,7 %	65,8 %	10,5 %	100,0 %

Los resultados de la tabla hacen notar que los mayores porcentajes se encuentran en la categoría regular, por ejemplo: planeamiento financiero (60,5 %); ejecución financiera (68,4%); control financiero (57,9 %) y toma de decisiones (65,8%); lo que da a entender que aún falta mejorar la gestión financiera para que la organización rubro restaurantes puedan elevar su posición competitiva.

4.1.1.2 Análisis de la Gestión Financiera a Nivel de Indicadores. A continuación, en la siguiente tabla se presenta el análisis de la gestión financiera a nivel de indicadores:

Tabla 25

Análisis de la gestión financiera a nivel de indicadores

Dimensiones	Inadecuada	Regular	Adecuada	Total
Planeamiento financiero				
Presupuestos de operaciones económicas	36,8 %	50,0 %	13,2 %	100,0 %
Presupuesto de gastos de administración	21,1 %	65,8 %	13,1 %	100,0 %
Presupuesto de gastos de ventas	31,6 %	57,9 %	10,5 %	100,0 %
Elaboración de estados financieros proyectados	28,9 %	63,2 %	7,9 %	100,0 %
Presupuesto de inversión	26,3 %	60,5 %	13,2 %	100,0 %
Ejecución financiera				
Ejecución de presupuestos de operaciones económicas	21,1 %	65,7 %	13,2 %	100,0 %
Ejecución del presupuesto de gastos de administración	34,2 %	55,3 %	10,5 %	100,0 %
Ejecución del presupuesto del gasto de ventas	26,3 %	63,2 %	10,5 %	100,0 %
Elaboración de Estados financieros	28,9 %	63,2 %	7,9 %	100,0 %
Ejecución de presupuesto de inversión	23,7 %	60,5 %	15,8 %	100,0 %
Control financiero				
Control del presupuesto de operaciones económicas	36,8 %	60,6 %	2,6 %	100,0 %
Control del presupuesto de gastos de administración	28,9 %	63,2 %	7,9 %	100,0 %
Control del presupuesto de gastos de ventas	26,3 %	68,4 %	5,3 %	100,0 %
Control de estados financieros	23,7 %	63,1 %	13,2 %	100,0 %
Control del presupuesto de inversión	31,6 %	57,9 %	10,5 %	100,0 %
Toma de decisiones				
Toma de decisiones de operación	18,4 %	65,8 %	15,8 %	100,0 %
Toma de decisiones de financiamiento	21,1 %	60,5 %	18,4 %	100,0 %
Toma de decisiones de inversión	28,9 %	55,3 %	15,8 %	100,0 %

Nota. Tomado de la aplicación del instrumento de la VI: Gestión financiera.

Los resultados hacen notar que los mayores porcentajes en los diferentes indicadores se encuentran en la categoría regular: como en la dimensión planificación financiera el indicador presupuesto de gastos de venta (52,6 %). Asimismo, en la ejecución financiera, en el indicador ejecución de presupuestos de operaciones económicas (65,7%). En el control financiero, en el indicador control del presupuesto de gastos de venta (68,4%). Finalmente, en la toma de decisiones, en el indicador toma de decisiones de operación (65,8 %).

4.1.2 Análisis descriptivo de la VARIABLE DEPENDIENTE:

Posición competitiva

Tabla 26

Posición competitiva

Nivel	f	%	% Acum.
Bajo	9	23,7	23,7
Regular	25	65,8	89,5
Alto	4	10,5	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 23,7 % de los participantes señalan que la posición competitiva se encuentra en un nivel bajo; el 65,8 % del grupo indica que es regular y el 10,5 % indican que es alto.

En consecuencia, se aprecia que falta optimizar la posición competitiva, que involucra el grado de sofisticación grado de infraestructura, grado de estrategia de producción del servicio, gestión de recursos entre otros.

DIMENSIÓN 5: Grado de sofisticación tecnológica**Tabla 27***Grado de sofisticación tecnológica*

Nivel	f	%	% Acum.
Bajo	13	34,2	34,2
Regular	23	60,5	94,7
Alto	2	5,3	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 34,2 % de los participantes señalan que el grado de sofisticación tecnológica es bajo; el 60,5 % del grupo indica que es regular. Y solo el 5,3 % refiere que es alto.

Por tanto, se colige que aún falta elevar el grado de sofisticación tecnológica, en cuanto al nivel de rendimiento de equipos de trabajo, nivel de suficiencia de equipos de trabajo, sistema de facturación entre otros.

INDICADOR 19: Nivel de rendimiento de equipos de trabajo**Tabla 28***Nivel de rendimiento de equipos de trabajo*

Nivel	f	%	% Acum.
Bajo	9	23,7	23,7
Regular	27	71,0	94,7
Alto	2	5,3	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 28,9 % de los participantes señalan que el nivel de rendimiento de equipos de trabajo es bajo; el 71,0 % del grupo indica que es regular. Y solo el 5,3 % refiere que es alto.

INDICADOR 20: Nivel de suficiencia de equipos de trabajo**Tabla 29***Nivel de suficiencia de equipos de trabajo*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	13	34,2	34,2
Regular	21	55,3	89,5
Adecuado	4	10,5	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 34,2 % de los participantes señalan que el nivel de suficiencia de equipos de trabajo; el 55,3 % del grupo indica que es regular. Y solo el 10,5 % refiere que es adecuado.

INDICADOR 21: Sistema de facturación**Tabla 30***Sistema de facturación*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	9	23,7	23,7
Regular	28	73,7	97,4
Adecuado	1	2,6	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 23,7 % de los participantes señalan que el sistema de facturación es inadecuado; el 73,7 % del grupo indica que es regular. Y solo el 2,6 % refiere que es adecuado.

INDICADOR 22: Sistema de administración**Tabla 31***Sistema de administración*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	10	26,3	26,3
Regular	24	63,2	89,5
Adecuado	4	10,5	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 26,3 % de los participantes señalan que el Sistema de Administración es inadecuado; el 63,2 % del grupo indica que es regular. Y solo el 10,5 % refiere que es adecuado.

INDICADOR 23: Sistema de producción**Tabla 32***Sistema de producción*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	11	28,9	28,9
Regular	25	65,8	94,7
Adecuado	2	5,3	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 28,9 % de los participantes señalan que el sistema de producción es inadecuado; el 65,8 % del grupo indica que es regular. Y solo el 5,3 % refiere que es adecuado.

DIMENSIÓN 6: Grado de infraestructura**Tabla 33***Grado de infraestructura*

Nivel	f	%	% Acum.
Bajo	6	15,8	15,8
Regular	32	84,2	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 15,8 % de los participantes señalan que el grado de infraestructura es bajo; el 84,2 % del grupo indica que es regular.

Entonces, se evidencia que aún falta optimizar el grado de infraestructura, con respecto al nivel de condiciones de la infraestructura nivel de suficiencia de la infraestructura.

INDICADOR 24: Nivel de condiciones de la infraestructura**Tabla 34***Nivel de condiciones de la infraestructura*

Nivel	f	%	% Acum.
Bajo	7	18,4	18,4
Regular	31	81,6	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 18,4 % de los participantes señalan que el nivel de condiciones de la infraestructura es bajo; el 81,6 % del grupo indica que es regular.

INDICADOR 25: Nivel de suficiencia de la infraestructura**Tabla 35***Nivel de suficiencia de la infraestructura*

Nivel	f	%	% Acum.
Bajo	10	26,3	26,3
Regular	28	73,7	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 26,3 % de los participantes señalan que el nivel de suficiencia de la infraestructura es bajo; el 73,7 % del grupo indica que es regular.

DIMENSIÓN 7: Grado de estrategia de producción del servicio**Tabla 36***Grado de estrategia de producción del servicio*

Nivel	f	%	% Acum.
Bajo	11	28,9	28,9
Regular	21	55,3	84,2
Alto	6	15,8	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 28,9 % de los participantes señalan que el grado de estrategia de producción del servicio es bajo; el 55,3 % del grupo indica que es regular. Y solo el 15,8 refiere que es alto.

Por tanto, se nota que aún falta optimizar el grado de estrategia de producción del servicio con respecto a los métodos de preparación y manipulación de alimentos, almacenamiento y servicio de delivery.

INDICADOR 26: Métodos de preparación y manipulación de alimentos**Tabla 37***Métodos de preparación y manipulación de alimentos*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuados	10	26,3	26,3
Regular	23	60,5	86,8
Adecuados	5	13,2	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 26,3 % de los participantes señalan que los métodos de preparación y manipulación de alimentos son inadecuados; el 60,5 % del grupo indica que es regular. Y solo el 13,2 % refiere que son adecuados.

INDICADOR 27: Almacenamiento**Tabla 38***Almacenamiento*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	11	28,9	28,9
Regular	24	63,2	92,1
Adecuado	3	7,9	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 28,9 % de los participantes señalan que el almacenamiento es inadecuado; el 63,2 % del grupo indica que es regular. Y solo el 7,9% refiere que es adecuado.

INDICADOR 28: Servicio de delivery**Tabla 39***Servicio de delivery*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	9	23,7	23,7
Regular	25	65,8	89,5
Adecuado	4	10,5	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 23,7 % de los participantes señalan que el servicio de delivery es inadecuado; el 65,8 % del grupo indica que es regular. Y solo el 10,5 % refiere que es adecuado.

DIMENSIÓN 8: Gestión de recursos humanos**Tabla 40***Gestión de recursos humanos*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	9	23,7	23,7
Regular	24	63,1	86,8
Adecuada	5	13,2	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 23,7 % de los participantes señalan que la gestión de recursos humanos es inadecuada; el 63,1 % del grupo indica que es regular. Y solo el 13,2 % refiere que es adecuada.

Entonces, se nota que la gestión de recursos humanos que incluye el reclutamiento de personal, selección de personal, la evaluación del personal.

INDICADOR 29: Reclutamiento de personal**Tabla 41***Reclutamiento de personal*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuado	7	18,4	18,4
Regular	26	68,4	86,8
Adecuado	5	13,2	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 18,4 % de los participantes señalan que el reclutamiento de personal es inadecuado; el 68,4 % del grupo indica que es regular. Y solo el 13,2 % refiere que es adecuado.

INDICADOR 30: Selección de personal**Tabla 42***Selección de personal*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	10	26,3	26,3
Regular	23	60,5	86,8
Adecuada	5	13,2	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 26,3 % de los participantes señalan que la selección de personal es inadecuada; el 60,5 % del grupo indica que es regular. Y solo el 13,2 % refiere que es adecuado.

INDICADOR 31: Evaluación de personal**Tabla 43***Evaluación de personal*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	11	28,9	28,9
Regular	23	60,6	89,5
Adecuada	4	10,5	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 28,9 % de los participantes señalan que la evaluación de personal es inadecuada; el 60,6 % es regular. Y solo el 10,5 % refiere que es adecuada.

INDICADOR 32: Capacitación y desarrollo de personal**Tabla 44***Capacitación y desarrollo de personal*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	8	21,1	21,1
Regular	26	68,4	89,5
Adecuada	4	10,5	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 21,1 % de los participantes señalan que la capacitación y desarrollo de personal es inadecuada; el 68,4 % del grupo indica que es regular. Y solo el 10,5 % refiere que es adecuada.

DIMENSIÓN 9: Condiciones de la demanda**Tabla 45***Condiciones de la demanda*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuadas	9	23,7	23,7
Regular	25	65,8	89,5
Adecuadas	4	10,5	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 23,7 % de los participantes señalan que las condiciones de la demanda son inadecuadas; el 65,8 % del grupo indica que es regular. Y solo el 10,5 % refieren que son inadecuadas.

En consecuencia, falta mejorar las condiciones de la demanda. determinación del precio competitivo y frecuencia de demanda de los productos.

INDICADOR 33: Determinación del precio competitivo**Tabla 46***Determinación del precio competitivo*

Nivel	f	%	% Acum.
Inadecuada	12	31,6	31,6
Regular	21	55,2	86,8
Adecuada	5	13,2	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 31,6 % de los participantes señalan que la determinación del precio competitivo es inadecuada; el 55,2 % del grupo indica que es regular. Y solo el 13,2 % refiere que es adecuada

INDICADOR 34: Frecuencia de demanda de los productos**Tabla 47***Frecuencia de demanda de los productos*

Nivel	f	%	% Acum.
Menor	8	21,1	21,1
Regular	24	63,1	84,2
Mayor	6	15,8	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 21,1 % de los participantes señalan que la frecuencia de demanda de los productos se encuentra es menor; el 63,1 % del grupo indica que es regular. Y solo el 15,8 % refiere que es mayor.

DIMENSIÓN 10: Satisfacción de los clientes**Tabla 48***Satisfacción de los clientes*

Nivel	f	%	% Acum.
Menor	11	28,9	28,9
Regular	24	63,2	92,1
Mayor	3	7,9	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 28,9 % de los participantes señalan que la satisfacción de los clientes es menor; el 63,2 % del grupo indica que es regular. Y solo el 7,9 % refiere que es mayor.

Entonces, falta optimiza la satisfacción de los clientes, en cuanto a la satisfacción por la atención que brindan, la satisfacción del precio, entre otros.

INDICADOR 35: Satisfacción por la atención que brindan**Tabla 49***Satisfacción por la atención que brindan*

Nivel	f	%	% Acum.
Menor	9	23,7	23,7
Regular	23	60,5	84,2
Mayor	6	15,8	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 23,7 % de los participantes señalan que la satisfacción por la atención que brindan es regular; el 60,5 % del grupo indica que es regular. Y solo el 15,8 refiere que es mayor.

INDICADOR 36: Satisfacción por el precio**Tabla 50***Satisfacción por el precio*

Nivel	f	%	% Acum.
Menor	12	31,6	31,6
Regular	21	55,2	86,8
Mayor	5	13,2	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 31,6 % de los participantes señalan que la satisfacción por el precio es menor; el 55,2 % del grupo indica que es regular. Y solo el 13,2 % refiere que es adecuado.

INDICADOR 37: Satisfacción por el producto que brindan**Tabla 51***Satisfacción por el producto que brindan*

Nivel	f	%	% Acum.
Menor	11	28,9	28,9
Regular	24	63,2	92,1
Mayor	3	7,9	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 28,9 % de los participantes señalan que la satisfacción por el producto que brindan es menor. El 63,2 % del grupo indican que es regular y el 7,9 % es mayor.

INDICADOR 38: Satisfacción por las condiciones físicas de la empresa**Tabla 52***Satisfacción por las condiciones físicas de la empresa*

Nivel	f	%	% Acum.
Menor	11	28,9	28,9
Regular	22	57,9	86,8
Mayor	5	13,2	100,0
Total	38	100,0	

Nota. Base de datos SPSS.

La información que consignan la tabla indican que el 28,9 % de los participantes señalan que la satisfacción por las condiciones físicas de la empresa es menor; el 57,9 % es regular y el 13,2 % es mayor.

4.1.2.1 Análisis de la Posición Competitiva (VD) a Nivel de Dimensiones. A continuación, en la siguiente tabla se presenta el análisis de la posición competitiva (VD) a nivel de dimensiones:

Tabla 53

Análisis de la posición competitiva (VD) a nivel de dimensiones

Dimensiones	Bajo	Regular	Alto	Total
Grado de sofisticación tecnológica	34,2 %	60,5 %	5,3 %	100,0 %
Grado de infraestructura	15,8 %	84,2 %	0,00 %	100,0 %
Grado de estrategia de producción del servicio	28,9 %	55,3%	15,8 %	100,0 %
Gestión de recursos humanos	23,7 %	63,1 %	13,2 %	100,0 %
Condiciones de la demanda	23,7 %	65,8 %	10,5 %	100,0 %
Satisfacción de los clientes	28,9 %	63,2 %	7,9 %	100,0 %

Nota. Tomado de la aplicación del cuestionario sobre la posición competitiva (VD).

Los resultados de la tabla hacen notar que los mayores porcentajes se encuentran en la categoría regular, por ejemplo: grado de sofisticación tecnológica (60,5 %); grado de infraestructura (84,2 %); grado de estrategia de producción del servicio (55,3 %); gestión de recursos humanos (63,1 %); condiciones de la demanda (65,8 %) y la satisfacción de los clientes (63,2 %); lo que da a entender que aún falta optimizar la posición competitiva, para ello se debe realizar una óptima gestión financiera.

4.1.2.2 Análisis de la Posición Competitiva (VD) a Nivel de Indicadores. A continuación, en la siguiente tabla se presenta el análisis de la posición competitiva (VD) a nivel de indicadores

Tabla 54*Análisis de la posición competitiva (VD) a nivel de indicadores*

Dimensiones	Bajo	Regular	Alto	Total
Grado de sofisticación tecnológica				
Nivel de rendimiento de equipos de trabajo	23,7 %	71,0	5,3 %	100,0 %
Nivel de suficiencia de equipos de trabajo	34,2 %	55,3 %	10,5 %	100,0 %
Sistema de facturación	23,7 %	73,7 %	2,6 %	100,0 %
Sistema de administración	26,3 %	63,2 %	10,5 %	100,0 %
Sistema de producción	28,9 %	65,8 %	5,3 %	100,0 %
Grado de infraestructura				
Nivel de condiciones de la infraestructura	18,4 %	81,6 %	0,00 %	100,0 %
Nivel de suficiencia de la infraestructura	26,3 %	73,7 %	0,00 %	100,0 %
Grado de estrategia de producción del servicio				
Métodos de preparación y manipulación de alimentos	26,3 %	60,5 %	13,2 %	100,0 %
Almacenamiento	28,9 %	63,2 %	7,9 %	100,0 %
Servicio de delivery	23,7 %	65,8 %	10,5 %	100,0 %
Gestión de recursos humanos				
Reclutamiento de personal	18,4 %	68,4 %	13,2 %	100,0 %
Selección de personal	26,3 %	60,5 %	13,2 %	100,0 %
Evaluación de personal	28,9 %	60,6 %	10,5 %	100,0 %
Capacitación y desarrollo de personal	21,1 %	68,4 %	10,5 %	100,0 %
Condiciones de la demanda				
Determinación del precio competitivo	31,6 %	55,2 %	13,2 %	100,0 %
Frecuencia de demanda de los productos	21,1	63,1	15,8 %	100,0 %
Satisfacción de los clientes				
Satisfacción por la atención que brindan	23,7 %	60,5 %	15,8 %	100,0 %
Satisfacción por el precio	31,6 %	55,2 %	13,2 %	100,0 %
Satisfacción por el producto que brindan	28,9 %	63,2 %	7,9 %	100,0 %

Satisfacción por las condiciones físicas de la empresa	28,9 %	57,9 %	13,2 %	100,0 %
--	--------	--------	--------	---------

Nota. Tomado de la aplicación del cuestionario sobre la posición competitiva (VD).

Los resultados hacen notar que los mayores porcentajes en los diferentes indicadores se encuentran en la categoría regular: Grado de sofisticación en el indicador de sistemas de facturación (73,7 %); en la dimensión grado de infraestructura en el indicador nivel de condiciones de la infraestructura (81,6%); grado de estrategia de producción del servicio, en los indicadores: métodos de preparación y manipulación de alimentos y el almacenamiento (52,6 %). Asimismo, la gestión de recursos humanos en el indicador capacitación y desarrollo de personal (71,0 %). En las condiciones de la demanda en el indicador frecuencia de demanda de los productos (63,1 %). Finalmente, en la satisfacción de los clientes en el indicador (60,5 %).

4.2 Prueba de Normalidad

De la variable: Gestión financiera

Para efectuar la prueba de normalidad, el planteamiento de la hipótesis es:

Ho : Los datos provienen de una distribución normal

H1: Los datos no provienen de una distribución normal

SIG o p-valor > 0,05: Se acepta Ho

SIG o p-valor < 0,05: Se rechaza Ho

Tabla 55

Prueba de normalidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
total_vi	0,317	38	0,000	0,770	38	0,000

Nota. Aplicación de instrumentos.

Interpretación

Los datos son 38, se debe tener en cuenta a Shapiro- Wilk, donde la sig. es de 0,000, lo cual es menor que 0,05 por lo que se rechaza la Ho. Así, se interpreta que los datos de la variable gestión financiera no se derivan de una distribución normal.

De la variable Posición competitiva

Para efectuar la prueba de normalidad, el planteamiento de la hipótesis es:

Ho : Los datos provienen de una distribución normal

H1: Los datos no provienen de una distribución normal

SIG o p-valor $>$ 0,05: Se acepta Ho

SIG o p-valor $<$ 0,05: Se rechaza Ho

Tabla 56

Prueba de normalidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
total_vd	0,484	38	0,000	0,502	38	0,000

Nota. Aplicación de instrumentos.

Interpretación

Los datos son 38, se observa a Shapiro-Wilk, donde la sig. es de 0,000, lo cual es menor que 0,05 por lo que se rechaza la Ho. Así, se interpreta que los datos de la variable posición competitiva no provienen de una distribución normal.

4.3 Prueba de Hipótesis

Verificación de la hipótesis General

a) Hipótesis Estadística

Ho: La influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, no es significativa.

H1: La influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.

b) Nivel: $5\%=0,05$

c) Zona de rechazo: mayor que 0,05, se acepta Ho

d) Estadístico: Rho de Spearman

Tabla 57

La gestión financiera y la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna

			Gestión financiera	Posición competitiva
Rho de Spearman	Gestión financiera	Coefficiente de correlación	1,000	0,821
		Sig. (bilateral)		0,000
		N	38	38
	Posición competitiva	Coefficiente de correlación	0,821	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	
		N	38	38

Nota. Tomado del análisis del SPSS.

a) Regla de decisión

Rechazar H_0 si la Sig es menor a 0,05

No rechazar H_0 si la Sig es mayor a 0,05

b) Interpretación

El sig. es 0,000 menor a 0,05; se concluye: La influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.

Verificación de las Hipótesis Específicas**Verificación de la Primera Hipótesis Específica****a) Hipótesis Estadística**

H_0 : La influencia del planeamiento financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, no es significativa.

H_1 : La influencia del planeamiento financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.

b) Nivel: 5%=0,05

c) Zona de rechazo: mayor que 0,05, se acepta H_0

d) Estadístico: Rho de Spearman

Tabla 58

Planeamiento financiero y la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna.

			Planeamiento financiero	Posición competitiva
Rho de Spearman	Planeamiento financiero	Coefficiente de correlación	1,000	0,789*
		Sig. (bilateral)		0,000
		N	38	38
	Posición competitiva	Coefficiente de correlación	0,789*	1,000
Sig. (bilateral)		0,000		
N		38	38	

Nota. Tomado del análisis del SPSS.

e) Regla de decisión:

Rechazar H_0 si la Sig es menor a 0,05

No rechazar H_0 si la Sig es mayor a 0,05

f) Interpretación

El sig. es 0,000 menor a 0,05; se concluye: La influencia del planeamiento financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.

Verificación de la Segunda Hipótesis Específica

a) Hipótesis Estadística:

H_0 : La influencia de la ejecución financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, no es significativa.

H1: La influencia de la ejecución financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.

b) **Nivel:** $5\%=0,05$

c) **Zona de rechazo:** mayor que 0,05, se acepta H_0

d) **Estadístico:** Rho de Spearman

Tabla 59

La ejecución financiera y la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna

			Ejecución financiera	Posición competitiva
Rho de Spearman	Ejecución financiera	Coefficiente de correlación	1,000	0,811*
		Sig. (bilateral)		0,000
		N	38	38
	Posición competitiva	Coefficiente de correlación	0,811	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	
		N	38	38

Nota. Tomado del análisis del SPSS.

e) **Regla de decisión:**

Rechazar H_0 si la Sig es menor a 0,05

No rechazar H_0 si la Sig es mayor a 0,05

f) **Interpretación:**

El sig. es 0,000 menor a 0,05; se concluye: La influencia de la ejecución financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa

Verificación de la Tercera Hipótesis Específica

a) Hipótesis Estadística:

Ho: La influencia del control financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, no es significativa.

H1: La influencia del control financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.

b) Nivel: 5%=0,05

c) Zona de rechazo: mayor que 0,05, se acepta Ho

d) Estadístico: Rho de Spearman

Tabla 60

El control financiero y la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna

			Control financiero	Posición competitiva
Rho de Spearman	Control financiero	Coefficiente de correlación	1,000	0,847
		Sig. (bilateral)		0,000
		N	38	38
	Posición competitiva	Coefficiente de correlación	0,847*	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	
		N	38	38

Nota. Tomado del análisis del SPSS.

e) Regla de decisión:

Rechazar H_0 si la Sig es menor a 0,05

No rechazar H_0 si la Sig es mayor a 0,05

f) Interpretación:

El sig. es 0,000 menor a 0,05; se concluye: La influencia del control financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.

Verificación de la Cuarta Hipótesis Específica

a) Hipótesis Estadística:

H_0 : La influencia de la toma de decisiones en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, no es significativa.

H_1 : La influencia de la toma de decisiones en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.

b) Nivel: $5\%=0,05$

c) Zona: mayor que 0,05, se acepta H_0

d) Estadístico: Rho de Spearman

Tabla 61

La toma de decisiones y la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna

			Toma de decisiones	de	Posición competitiva
Rho de Spearman	Toma de decisiones	Coefficiente de correlación		1,000	0,856*
		Sig. (bilateral)			0,000
		N		38	38
	Posición competitiva	Coefficiente de correlación		0,856*	1,000
		Sig. (bilateral)		0,000	
		N		38	38

Nota. Tomado del análisis del SPSS.

e) Regla de decisión:

Rechazar H_0 si la Sig es menor a 0,05

No rechazar H_0 si la Sig es mayor a 0,05

f) Interpretación:

El sig. es 0,000 menor a 0,05; se concluye: La influencia de la toma de decisiones en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.

DISCUSIÓN

En nuestro estudio de investigación se ha planteado, como primera hipótesis específica: La influencia del planeamiento financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa. Los datos procesados y recogidos, y presentados en la tabla 2, la dimensión planeamiento financiero fue regular (60,5 %). Los indicadores muestran el mayor porcentaje en la categoría regular (50,0 %). En la tabla 4, el presupuesto de gastos de administración (65,8 %). Según la tabla 5, Presupuesto de gastos de ventas (57,9 %). Según la tabla 6, la elaboración de estados financieros proyectados (63,2 %). El presupuesto de inversión es regular (60,5 %).

Los resultados anotados anteriormente, corroboran la hipótesis establecida, lo que se refuerza con la comprobación realizada. Según el tratamiento estadístico, después de que se aplicó la prueba de correlación de Rho Spearman, cuyo valor es 0,597, se determinó el rechazo de la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Es decir, se concluye que el planeamiento financiero influye en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa. La hipótesis es aceptada. Los resultados guardan relación en parte con lo abordado por Baez (2018), quien concluyó que la gestión financiera que realizan no permite que haya un buen desempeño económico, que se ve reflejado en el planeamiento financiero, así como la ejecución financiera; quizá porque no toman adecuadas decisiones.

Los resultados guardan relación en parte con lo aseverado por Terán (2018), quien concluyó que, al establecer correctamente las estrategias financieras es la variable que sí impacta en la competitividad de las PYMEs estudiadas, tales estrategias promueven una óptima posición competitiva, que se nota en el grado de sofisticación tecnológica, que incluye la mejora del nivel de rendimiento de equipos de trabajo, suficiencia de equipos de trabajo, entre otros; grado de infraestructura, que implica el nivel de

condiciones de la infraestructura, para que los colaboradores tengan calidad de vida laboral.

Los resultados guardan relación en parte con lo tratado por Sánchez (2022), quien concluyó que la competitividad de las PYMEs del sector agroindustrial del departamento de Boyacá. El estudio, entre sus conclusiones, indicó que aún falta optimizar una buena gestión de los activos, que coadyuva a que se desarrolle una adecuada ejecución financiera que incluye a presupuestos de operaciones económicas, presupuesto financiero, así como el presupuesto de inversión; todo ello impide elevar una buena posición competitiva que implica que se reduzca los grados de: infraestructura, de estrategia de producción del servicio.

Los resultados guardan relación parcialmente con lo aseverado por Rojas, Mirabal, Trujillo y Pavón, (2022), quienes concluyeron que no desarrollan una óptima gestión financiera, específicamente en cuanto al planeamiento financiero que incluye los presupuestos de: operaciones económicas, operaciones financieras, así como de inversión, que dificulta que los entes económicos tengan una posición competitiva que le permita optimizar su situación financiera que incluye rentabilidad y liquidez.

Los resultados guardan relación en parte con lo abordado por Según, Saavedra (2018), quien concluyó que el benchmarking y la competitividad se relacionan. Al respecto, es indudable la necesidad de que se desarrolle una buena gestión financiera que garantice una óptima posición competitiva que se eleven las altas condiciones de la demanda, así como elevar la satisfacción de los clientes, mediante la atención con eficiencia y eficacia que se debe brindar a los usuarios, brindarle una buena atención, así como productos de calidad, así como que priorice invertir en la mejora de las condiciones físicas de la empresa.

En el trabajo se ha planteado, como segunda hipótesis específica: La influencia de la ejecución financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa. Los datos procesados y recogidos, y presentados en la Tabla 8, De acuerdo

a la dimensión 2: Ejecución financiera, según la tabla 8, el 68,4 % del grupo indica que es regular. Los indicadores muestran el mayor porcentaje en la categoría regular, como la tabla 9, la ejecución de presupuestos de operaciones económicas (65,7 %). De acuerdo a la tabla 10, la ejecución del presupuesto de gastos de administración, (55,3 %). Y de acuerdo a la tabla 11, (63,2 %). De acuerdo a la tabla 62, la elaboración de Estados Financieros (63,2 %). Según la tabla 13, la ejecución de presupuesto de inversión (60,5 %).

Los resultados anotados anteriormente, corroboran el planteamiento hipotético, lo que se refuerza con la comprobación que se realizó. Según el tratamiento estadístico, después que se aplicó la prueba de correlación de Spearman, cuyo valor es 0,710, se tomó la decisión de rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. En otras palabras, se concluyó que la influencia de la ejecución financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa. La hipótesis es aceptada. Los resultados presentan parcial coincidencia con lo aseverado por Ccahuana y Méndez (2022), quienes concluyeron que no desarrolla de forma una óptima gestión financiera que trata de que no se mejora un buen planeamiento financiero, así como la ejecución financiera no refleja adecuados presupuestos de operaciones económicas, presupuestos financieros, así como el presupuesto de inversión; así como no desarrollan una adecuada toma de decisiones.

Los resultados guardan relación en parte con lo tratado por Castellanos-Meza, Rosales-Mandujano, Vega-Salazar, Toribio-Navarro, Leonardo-Aguilar, y Paredes-Pérez, (2022), quienes concluyeron que no desarrollan un control de los presupuestos de operaciones, presupuestos financieros, así como los presupuestos de inversión.

Los resultados guardan relación en parte con lo sostenido por Palomino (2022), quien concluyó que la gestión financiera se relaciona de manera significativa con la competitividad de la Industria de Confecciones. Al respecto, parte de las empresas no logran mejorar su gestión financiera, lo que dificulta optimizar la posición competitiva,

que se ve reflejado que tengan un buen grado de infraestructura, así como las estrategias de producción del servicio.

Los resultados guardan relación en parte con lo aseverado por Céspedes (2022), quien concluyó que no se desarrolla una buena gestión financiera que incluye el planeamiento financiero, la ejecución financiera, así como la toma de decisiones, lo que ha hecho que no eleven su rentabilidad. Todo ello generó que no se posicionen en el contexto empresarial, lo que se reflejó en el grado de sofisticación tecnológica, que se notaría el buen nivel de rendimiento de equipos de trabajo, nivel de suficiencia de equipos, sistema de facturación, sistema de administración y producción. Entonces, es fundamental que los entes económicos prioricen el desarrollo de una buena gestión financiera.

En el trabajo se ha planteado, como tercera hipótesis específica: La influencia del control financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa. De acuerdo a la dimensión 3: el control financiero es regular (57,9 %). Los indicadores muestran el mayor porcentaje en la categoría regular, como la tabla 15 el control del presupuesto de operaciones económicas es regular (60,6 %). Según la tabla 16, el Control del presupuesto de gastos de administración (63,2 %). La tabla 17 el control del presupuesto de gastos de ventas (68,4 %). La tabla 18, indica que el control de estados financieros (63,1 %). La tabla 19, refiere que el control del presupuesto de inversión (57,9 %).

Los hallazgos previamente mencionados validan la suposición teórica inicial, reforzada aún más por el análisis realizado. Tras emplear el método estadístico de correlación Spearman Rho, que arrojó un resultado de 0,582, se procedió a descartar la hipótesis nula a favor de la alternativa. Esto implica que se ha determinado una influencia significativa del control financiero sobre la competitividad de las empresas de restaurantes especializados en pollo en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, en el año 2021. Dicha hipótesis ha sido corroborada. Parcialmente, estos resultados concuerdan con las observaciones hechas por Pérez, y Alhuay, (2022), quienes sostuvieron que la gestión financiera presenta falencias, sobre todo en el planeamiento

financiero que incluye el presupuesto de operaciones económica, así como el presupuesto de inversión y de inversión.

Los resultados guardan relación en parte con lo abordado por Torres y Carrera (2022), quienes concluyeron que la planificación financiera presenta falencias, lo que complica que se cumpla los objetivos de la entidad, lo que dificulta que mejore la gestión financiera, específicamente el presupuesto.

Los resultados guardan relación en parte con lo abordado por Feria (2022), quien concluyó que no se optimiza la gestión financiera, debido a que no desarrollan mecanismos de control; lo que hace notar que no se desarrollen un buen planeamiento, ejecución y control financiero, que no le permite que mejore la posición competitiva, es decir, que no desarrollan un buen grado de sofisticación tecnológica, no hay un buen grado de infraestructura, y un buen grado de estrategia de producción del servicio, así como también no se mejora la gestión de recursos humanos.

Los resultados tienen parcial coincidencia con lo aseverado por Arana y Quispe (2022), quienes el planeamiento de Inventarios, se relaciona de manera significativa con la gestión financiera de la indicada empresa. Por tanto, es crucial que se desarrolle una buena gestión financiera que permita optimizar la posición competitiva, que implique que se mejore una adecuada gestión de recursos humanos, que optimice las condiciones de la demanda, así como también se eleve la satisfacción de los clientes.

En el trabajo se ha planteado, como cuarta hipótesis específica: La influencia de la toma de decisiones en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.

De acuerdo a la tabla 20, la dimensión 4: Toma de decisiones es regular (65,8 %).

De acuerdo a la tabla 63, es regular (65,80 %). De acuerdo a la tabla 22, la toma de decisiones de financiamiento es regular (60,5 %). La tabla 23, la toma de decisiones de inversión es regular (55,3 %).

Los hallazgos previamente mencionados validan la suposición teórica inicial, reforzada aún más por el análisis realizado. Tras emplear el método estadístico de correlación Spearman Rho, que arrojó un resultado de 0,582, se procedió a descartar la hipótesis nula a favor de la alternativa. Esto implica que se ha determinado una influencia significativa del control financiero sobre la competitividad de las empresas de restaurantes especializados en pollo en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, en el año 2021. Dicha hipótesis ha sido corroborada. Parcialmente, estos resultados concuerdan con las observaciones hechas por Vélez (2018), quien concluyó que la gestión financiera y la toma de decisiones de las empresas indicadas.

Los resultados guardan relación en parte con lo abordado por Apaza (2021), quien concluyó que la gestión financiera influye con un R cuadrado de 75.0% en la Competitividad de los comerciantes; la competitividad está en función de la gestión financiera, se podrá obtener una mayor Competitividad

Los resultados guardan relación en parte con lo sostenido por Apaza (2022), quien concluyó que existe relación entre la gestión financiera y competitividad empresarial, con un valor de asociación de Rho 0,509 que se ubica en el rango de correlación positiva moderada, con un $p = 0,000$. La gestión financiera no se desarrolla de manera adecuada y no priorizan la mejora del planeamiento financiero, así como la ejecución financiera, y la toma de decisiones acertadas.

Finalmente, se planteó como hipótesis general que “La influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa; según la prueba estadística de correlación de Spearman Rho es 0,582. La información procesada y referenciada sobre cada hipótesis específica, así como las verificaciones estadísticas efectuadas, consolidan la hipótesis final. La influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.

Los hallazgos se alinean parcialmente con las conclusiones de Núñez (2022), quien determinó que un 40% de los clientes percibe la estrategia de liderazgo en costos como de influencia mínima en el ámbito industrial, mientras que la estrategia de diferenciación alcanzó un grado de aceptación medio por el mismo porcentaje de clientes. Por otro lado, el 45% de los clientes estimó que la estrategia de segmentación tiene una influencia moderada en el sector. Adicionalmente, el estudio resalta que las tácticas de gestión empresarial tienen un impacto considerable en la competitividad de las compañías.

Los resultados guardan relación en parte con lo abordado por Acosta (2022), quien concluyó que existe una correlación positiva moderada entre ambas variables de acuerdo al coeficiente de Pearson $r= 0.69$

CONCLUSIONES

1. Se ha determinado que la influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa. Asimismo, la gestión financiera es regular (63,2 %) y la posición competitiva es regular (65,8 %).
2. Se ha comprobado que la influencia del planeamiento financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa. Asimismo, el planeamiento financiero es inadecuada (60,5 %) y la posición competitiva es regular (65,8 %).
3. Se ha demostrado que la influencia de la ejecución financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa. Asimismo, la ejecución financiera es regular (68,4 %) y la posición competitiva es regular (65,8 %).
4. Se ha comprobado que la influencia del control financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa. Asimismo, el control financiero es regular (57,9 %) y la posición competitiva es regular (65,8 %).
5. Se ha demostrado que la influencia de la toma de decisiones en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa. Asimismo, la toma de decisiones es regular (65,8 %) y la posición competitiva es regular (65,8 %).

RECOMENDACIONES

1. A los Gerentes de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, ordene el desarrollo de un modelo de la gestión financiera para que se optimice la posición competitiva.
2. Al Jefe del Área de Contabilidad coordine con el personal responsable el desarrollo de buenas prácticas del planeamiento financiero que permita garantizar la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna.
3. Al Jefe del Área de Contabilidad coordine con los responsables de Finanzas desarrollen un seguimiento y monitoreo la ejecución financiera y, de esta forma se eleve la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna.
4. Al Jefe del Área de Contabilidad coordine con los responsables de Finanzas, para que se desarrolle plan de mejora del control financiero que coadyuve a que se eleve la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna.
5. A los Gerentes de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa tome decisiones de acuerdo a los objetivos de las instituciones para que se eleve la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abdel, G. & Romo, D. (2004). *Sobre el concepto de competitividad. Serie de documentos de trabajo en estudios de competitividad*. México: ITAM.

Acosta, D. (2022). *La Influencia de la gestión empresarial en la competitividad de las Empresas Exportadoras de Orégano de Tacna, 2021*. [Tesis de grado en la Universidad Privada de Tacna]. <https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/2249/Quispe-Ccosi-Miriam.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Apaza, J. (2021). *Gestión Financiera y su influencia en la competitividad de los comerciantes de la Asociación Centro Comercial Mercadillo Bolognesi de la Ciudad de Tacna, 2019*. [Tesis para optar el título profesional de ingeniero comercial. Universidad Privada de Tacna]. <https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1699/Apaza-Zevallos-Joselyn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Apaza, J. (2022). *Gestión financiera y competitividad empresarial de las Micro y Pequeñas Empresas Textil Confecciones en el Gran Centro Comercial Patricio Meléndez, Tacna*. [Tesis de maestría en gestión empresarial, tesis de maestría en gestión empresarial]. <http://repositorio.unjbg.edu.pe/handle/UNJBG/4473>

Arana, D. y Quispe, B. (2022). *El Planeamiento de Inventarios y la Gestión Financiera de la Empresa Las Bambas Golden Gourmet SAC en Challhuahuacho, Apurímac, 2021*. [Tesis de la Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/97764/Arana_LD-Quispe_RBY-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Baez, I. (2018). *La influencia de la gestión financiera en el desempeño económico de las Pymes en las ciudades de Medellín, Colombia y Monterrey, México*. [Tesis de Maestría, Universidad de Montemorelos]. <http://dspace.biblioteca.um.edu.mx/xmlui/bitstream/handle/20.500.11972/170/tesis%20Iliyenni%20Sther%20B%C3%A1ez%20Supelano.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

wed=y

Cabanelas, L.; Paniagua, P. & Lorenzo, J. (2006). Competencias de la empresa como factor básico en la rentabilidad económica. *Revista Gallega de Economía*, 16, (1), 1-19.

Carrasco, S. (2019). *Metodología de la investigación científica. Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Editorial San Marcos EIR

Castellanos-Meza, S.; Rosales-Mandujano, K.; Vega-Salazar, P.; Toribio-Navarro, T.; Leonardo-Aguilar, T. y Paredes-Pérez, M. (2022). Gestión financiera y competitividad en Establecimientos de Hospedaje en la Región. Dirección de la Investigación Universitaria, Universidad Nacional Hermilio Valdizán. Vol. 16(4), octubre - diciembre de 2022, Huánuco-Perú
<https://revistas.unheval.edu.pe/index.php/riv/article/view/1567/1445>

Ccahuana, L. y Méndez, J. (2022). *Planeamiento Tributario y su relación con la Gestión Financiera de las empresas de transporte de carga pesada del distrito de Cerro Colorado Arequipa, 2021*. [Tesis para optar Título Profesional de: Contador Público].

https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/5678/L.Ccahuana_J.Mendez_Tesis_Titulo_Profesional_2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y

https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/5678/L.Ccahuana_J.Mendez_Tesis_Titulo_Profesional_2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Céspedes, W. (2022). *La gestión financiera y su resultado en la rentabilidad de las MYPES productoras de calzado, Carabayllo, Lima, 2021*.
<https://www.ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/2611/3865>. Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, ciudad de México. Julio-agosto. Volumen 6, número 4 p, 651

CEUPE. (09 de octubre de 2020). ¿Cómo lograr una posición en la empresa? Obtenido de Centro Europeo de Posgrado: <https://www.ceupe.com/blog/la-posicion->

competitiva-de-la-empresa.html

Chiavenato, I. (2020). *Gestión del talento humano*. Mc Graw Hill

Córdoba, M. (2016). *Gestión Financiera* (2da. ed.). Ecoe Ediciones.
<https://elibro.net/es/ereader/epoch/126525?page=30>

Court, E. (2012). *Finanzas corporativas*. CENGAGE LEARNING

D'Alessio, F. (2013). *El proceso estratégico. Un enfoque de gerencia*. Segunda Edición.
México DF: Pearson Educación.

Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. & Meyer, J. (1996). Competitividad Sistémica. *Revista de la CEPAL*, 59, 39 -52.

Feria, M. (2022). *Las conciliaciones bancarias y la gestión financiera de una universidad privada del distrito de Santiago de Surco-Lima, 2020*. [Tesis para obtener el grado académico de: Maestra en Finanzas en la Universidad César Vallejo].

Flores, J. (2015). *Análisis Financiero para Contadores y su Incidencia en las NIIF*. Pacifico Editores S.A.C.

Gobierno del Perú. (16 de marzo de 2020). Gobierno dispone el cierre de las fronteras durante estado de emergencia nacional por 15 días.
<https://www.gob.pe/institucion/mtc/noticias/108949-gobierno-dispone-el-cierre-de-las-fronteras-durante-estado-de-emergencia-nacional-por-15-dias>

Hernández de Alba, N., Espinosa, D., & Salazar, Y. (enero-junio de 2014). La teoría de la gestión financiera operativa desde la perspectiva marxista. *redalyc*, 151(1), 161-173. <https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541209013.pdf>

Krugman, P. (1995). *Competitividad, una peligrosa obsesión en Intervencionismo Pop*, Bogotá: Editorial Norma.

- Núñez, L. (2022). *Posición Competitiva de Luang Asociados SAC en el Sector Industrial del Perú al año 2021*. [Tesis para optar el título profesional de: Licenciado en Administración de Negocios Internacionales]. <https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/2585/Nunez-Puell-Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Olson, G. (2020). *Contabilidad Financiera*. Independently published
- Ortiz, S. (2017). *Modelo de gestión administrativa y financiera para la compañía de Vigilancia Y Seguridad Andino AVISEP CIA. LTDA*. (Tesis de ingeniería. Universidad Central del Ecuador, Quito). <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/14529/1/T-UCE-0003-AE065-2018.pdf>
- Palomino, M. (2022). *Gestión financiera y la competitividad de la industria de confecciones de Lima Metropolitana, 2022*. [Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público]. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/c7ee32ad-7484-44f1-ae04-38181ec237f4/content>
- Pérez, E. y Alhuay, F. (2022). *El control interno en la Gestión Financiera de la empresa Sermali E.I.R.Ltda distrito de Andahuaylas, periodo 2021*. [Tesis de la Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/95181/Perez_ME-Alhuay_UF-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pérez-Carballo, J. (2016). *La gestión financiera de la empresa*. Esic Editorial
- Porter, M. (1990). *La ventaja competitiva de las naciones*. Business Review.
- Quispe, M. (2022). *La Influencia de la gestión empresarial en la competitividad de las Empresas Exportadoras de Orégano de Tacna, 2021* (Tesis de grado, Universidad Privada de Tacna).

<https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/2249/Quispe-Ccosi-Miriam.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Robbins, S. (2002). *Comportamiento organizacional*. Pearson

Rojas, D.; Mirabal, Y.; Trujillo, A. y Pavón, I. (2022). Gestión financiera operativa en la Empresa Avícola De Pinar Del Río, Cuba *Costos y Gestión - Año XXXII - N.º 103 - Septiembre 2022-marzo 2023*, págs. 14-51.
<http://www.iapuco.org.ar/ojs/index.php/costos-y-gestion/article/view/246/123>

Rojas, J. (2020). *Finanzas Corporativas Aplicada: Una Guía financiera esencial para estudiantes y profesionales de cualquier disciplina*. Edición Kindle.

Rovayo, G. (2016). *Finanzas para Directivos*. Edición Kindle

Saavedra, M. (2012). Una Propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana. *Revista Pensamiento y Gestión* No 33.

Saavedra, M. y Milla, S. (2012). *La competitividad en el nivel micro de la mipyme en el estado de Querétaro*. ANFECA

Saavedra, M., Milla, S., & Sanchez, B. (2013). Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso del Distrito Federal, México. *Revista FAEDPYME International Review* Vol 2 No 4, 38-52.

Saavedra, R. (2018). Benchmarking y la competitividad de la sanguchería la Awela, Chiclayo, 2017. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/5492/Brito%20Saavedra%20Rosina%20Estela.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sánchez, F. (2019). *Guía de tesis y proyectos de investigación*. Centrum Legalis E.I.R.L.

Sánchez, O. (2022). *La competitividad desde la gestión financiera la competitividad desde la gestión financiera en las PYMEs agroindustriales de Boyacá*. [Tesis doctoral de la Universidad de San Simón de Colombia].

http://bonga.unisimon.edu.co/bitstream/handle/20.500.12442/10214/La_Competitividad_GEsti%c3%b3n_Financiera_PYMES_Agroindustriales_Boyac%c3%a1_Resumen.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Solleiro, J., & Castañon, R. (2005). Competitiveness and innovation systems: Dechallenges for Mexico's insertion in the global contex. *Revista Technovation*, 1059-1070.

Stanley, B., & Geoffrey, H. (2001). *Fundamentos de Gerencia Financiera*. McGraw Hill.

Terán (2018). Estrategias financieras determinantes de la competitividad: Evolución y perspectivas en las Pymes ecuatorianas. *Revista Publicando Administración de Empresas*, 5 No 15. (2). 2018, 1315-1343.

Terrazas, R. (2009). Modelo de gestión financiera para una organización perspectivas, núm. 23, enero-junio, 2009, pp. 55-72 Universidad Católica Boliviana San Pablo. Cochabamba, Bolivia <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf>

Thompson, A. (2018). *Administración Estratégica Teoría y Casos*. McGraw-Hill Interamericana de España S.L.; 2nd edición

Tirole, Jean (1993), "The theory of industrial organization", Cambridge, Mass.: MIT Press

Torres, M. y Carrera, A. (2022). *Evaluación del Control Interno y su Incidencia en la gestión financiera de los gobiernos autónomos Descentralizados Parroquiales Rurales Del Cantón Antonio Ante, en el año 2019*. [Tesis de grado de Magíster en Finanzas, mención Dirección Financiera en la Universidad Técnica del Norte]. <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/12297>

Uribe, M. (2012). *Competitividad Empresarial: Un aporte desde las finanzas públicas y los sistemas de información*. Editorial académica española

- Usero, M., & Fernández, Z. (20 de setiembre de 2018). Diferencias en la conducta competitiva de pioneros y seguidores. Análisis en el sector de la telefonía móvil en Europa. Investigaciones europeas de Dirección y Economía de Empresa, 2015. de <http://www.redalyc.org/articulo. oa?id=274120419001>>ISSN
- Vélez, L. (2018). *La gestión financiera y su influencia en la toma de decisiones del sector Agroindustrial Exportador de la Región Tacna, 2017*. [Tesis presentada para optar el Título de: Contador Público con mención en Auditoría, en la Universidad Privada de Tacna]. <https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/721/Velez-Huiza-Lindsay.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Villarroel, E. (2019). *Finanzas Corporativa*. Edición Kindle
- Yevenes, A., & Chacur, A. (2012). Competitividad territorial y estrategia empresarial: el caso de la industria forestal exportadora de la región del bio bio. www.ubiobio.cl/...bfile/media/42/documentos/ariel.pdf.

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

INFLUENCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA POSICIÓN COMPETITIVA DE LAS EMPRESAS RUBRO RESTAURANTES: POLLERÍAS EN EL DISTRITO CORONEL GREGORIO ALBARRACÍN LANCHIPA, TACNA, AÑO 2021

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>Problema general ¿Cuál es la influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021?</p> <p>Problemas específicos a) ¿Cuál es la influencia del planeamiento financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021? b) ¿Cuál es la influencia de la ejecución financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel</p>	<p>Objetivo General Determinar cuál es la influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021.</p> <p>Objetivos Específicos a) Analizar cuál es la influencia del planeamiento financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021. b) Establecer cuál es la influencia de la ejecución financiera en la posición competitiva de las empresas rubro</p>	<p>Hipótesis General La influencia de la gestión financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.</p> <p>Hipótesis Específica a) La influencia del planeamiento financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa. b) La influencia de la ejecución financiera en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel</p>	<p>Variable dependiente: Posición competitiva</p> <p>Variable independiente: Gestión financiera</p>	<p>Tipo de Investigación Básica</p> <p>Nivel de Investigación Relacional.</p> <p>Diseño de Investigación No experimental retrospectivo,</p> <p>La Población de Estudio La población estuvo conformada por el personal de las áreas operativas del rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, siendo un total 42.</p> <p>Muestra de estudio La muestra estuvo conformada por el personal de las áreas operativas del rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna,</p>

<p>Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021?</p> <p>c) ¿Cuál es la influencia del control financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021?</p> <p>d) ¿Cuál es la influencia de la toma de decisiones en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021?</p>	<p>Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021.</p> <p>c) Evaluar cuál es la influencia del control financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021.</p> <p>d) Determinar cuál es la influencia de la toma de decisiones en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021.</p>	<p>Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.</p> <p>c) La influencia del control financiero en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.</p> <p>d) La influencia de la toma de decisiones en la posición competitiva de las empresas rubro Restaurantes: Pollerías en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, año 2021, es significativa.</p>		<p>año 2021, siendo un total 38.</p> <p>Técnicas para recolección de datos</p> <p>Encuesta</p> <p>Instrumentos de recolección de datos</p> <p>Instrumento</p>
---	---	---	--	---

ANEXO 2: INSTRUMENTOS

CUESTIONARIO

GESTIÓN FINANCIERA EN LAS EMPRESAS RUBRO RESTAURANTES: POLLERÍAS EN EL DISTRITO CORONEL GREGORIO ALBARRACÍN LANCHIPA, TACNA, AÑO 2021

El presente instrumento tiene como finalidad evaluar la gestión financiera en las empresas rubro restaurantes: Pollerías en el Distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, Año 2021. El instrumento es estrictamente para fines académicos y confidencial. Por lo tanto, mucho agradeceré a usted se sirva dar respuesta a los ítems, según su criterio, considerando las siguientes categorías:

1	2	3	4	5
Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Poco de acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo

Nro.	Ítems	1	2	3	4	5
	PLANEAMIENTO FINANCIERO					
	Presupuestos de operaciones económicas					
1	El presupuesto de operaciones económicas se realiza eficazmente.					
2	El presupuesto de operaciones económicas se realiza eficientemente.					
	Presupuesto de gastos de administración					
3	El Presupuesto de gastos de administración se realiza eficazmente.					
4	El Presupuesto de gastos de administración se realiza eficientemente.					
	Presupuesto de gastos de ventas					
5	El Presupuesto de gastos de ventas se realiza eficazmente.					
6	El Presupuesto de gastos de ventas se realiza eficientemente.					
	Elaboración de estados financieros proyectados					
7	La elaboración de estados financieros proyectados se realiza eficazmente.					
8	La elaboración de estados financieros proyectados se realiza eficientemente.					

	Presupuesto de inversión					
9	El presupuesto de inversión se realiza eficazmente.					
10	El presupuesto de inversión se realiza eficientemente.					
	EJECUCIÓN FINANCIERA					
	Ejecución de presupuestos de operaciones económicas					
11	La ejecución de presupuestos de operaciones económicas se realiza eficazmente.					
12	La ejecución de presupuestos de operaciones económicas se realiza eficientemente.					
	Ejecución del presupuesto de gastos de administración					
13	La ejecución del presupuesto de gastos de administración se realiza eficazmente.					
14	La ejecución del presupuesto de gastos de administración se realiza eficientemente.					
	Ejecución del presupuesto del gasto de ventas					
15	La ejecución del presupuesto del gasto de ventas se realiza eficazmente.					
16	La ejecución del presupuesto del gasto de ventas se realiza eficientemente.					
	Elaboración de Estados financieros					
17	La elaboración de Estados financieros se realiza eficazmente.					
18	La elaboración de Estados financieros se realiza eficientemente.					
	Ejecución de presupuesto de inversión					
19	La ejecución de presupuesto de inversión se realiza eficazmente.					
20	La ejecución de presupuesto de inversión se realiza eficientemente.					
	CONTROL FINANCIERO					
	Control del presupuesto de operaciones económicas					
21	El control del presupuesto de operaciones económicas se realiza eficazmente.					
22	El control del presupuesto de operaciones económicas se realiza eficientemente.					
	Control del presupuesto de gastos de administración					
23	El control del presupuesto de gastos de administración se realiza eficazmente.					
24	El control del presupuesto de gastos de administración se realiza eficientemente.					

	Control del presupuesto de gastos de ventas					
25	El control del presupuesto de gastos de ventas se realiza eficazmente.					
26	El control del presupuesto de gastos de ventas se realiza eficientemente.					
	Control de estados financieros					
27	El control de estados financieros se realiza eficazmente.					
28	El control de estados financieros se realiza eficientemente.					
	Control del presupuesto de inversión					
29	El control del presupuesto de inversión se realiza eficazmente.					
30	El control del presupuesto de inversión se realiza eficientemente.					
	TOMA DE DECISIONES					
	Toma de decisiones de operación					
31	La toma de decisiones de operación se realiza eficazmente.					
32	La toma de decisiones de operación se realiza eficientemente.					
	Toma de decisiones de financiamiento					
33	La toma de decisiones de financiamiento se realiza eficazmente.					
34	La toma de decisiones de financiamiento se realiza eficientemente.					
	Toma de decisiones de inversión					
35	La toma de decisiones de inversión se realiza eficazmente.					
36	La toma de decisiones de inversión se realiza eficientemente.					

CUESTIONARIO

POSICIÓN COMPETITIVA EN LAS EMPRESAS RUBRO RESTAURANTES: POLLERÍAS EN EL DISTRITO CORONEL GREGORIO ALBARRACÍN LANCHIPA, TACNA, AÑO 2021

El presente instrumento tiene como finalidad evaluar la posición competitiva en las empresas rubro restaurantes: Pollerías en el Distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, Año 2021. El instrumento es estrictamente para fines académicos y confidencial. Por lo tanto, mucho agradeceré a usted se sirva dar respuesta a los ítems, según su criterio, considerando las siguientes categorías:

1	2	3	4	5
Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Poco de acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo

Nro.	Ítems	1	2	3	4	5
	GRADO DE SOFISTICACIÓN TECNOLÓGICA					
	Nivel de rendimiento de equipos de trabajo					
1	El nivel de rendimiento de equipos de trabajo se viene incrementando en la empresa.					
2	El nivel de rendimiento de equipos de trabajo que presentan es óptimo y contribuye a elevar la posición competitiva.					
	Nivel de suficiencia de equipos de trabajo					
3	El nivel de suficiencia de equipos de trabajo se viene incrementando en la empresa.					
4	El nivel de suficiencia de equipos de trabajo que presentan las empresas es óptimo y contribuye a elevar la posición competitiva.					
	Sistema de facturación					
5	El sistema de facturación es adecuado.					
6	El Sistema de facturación que presentan las empresas es óptimo y contribuye a elevar la posición competitiva					
	Sistema de administración					
7	El Sistema de administración es adecuado.					
8	El Sistema de administración que presentan las empresas es óptimo y contribuye a elevar la posición competitiva					
	Sistema de producción					

9	El Sistema de producción es adecuado.					
10	El Sistema de producción que presentan las empresas es óptimo y contribuye a elevar la posición competitiva					
	GRADO DE INFRAESTRUCTURA					
	Nivel de condiciones de la infraestructura					
11	El nivel de condiciones de la infraestructura se viene incrementando en la empresa.					
12	El nivel de condiciones de la infraestructura que presentan las empresas es óptimo y contribuye a elevar la posición competitiva					
	Nivel de suficiencia de la infraestructura					
13	El nivel de suficiencia de la infraestructura se viene incrementando en la empresa.					
14	El nivel de suficiencia de la infraestructura que presentan las empresas es óptimo y contribuye a elevar la posición competitiva					
	GRADO DE ESTRATEGIA DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO					
	Métodos de preparación y manipulación de alimentos					
15	Los métodos de preparación y manipulación de alimentos son adecuados.					
16	Los métodos de preparación y manipulación de alimentos que presentan las empresas son óptimos y contribuyen a elevar la posición competitiva					
	Almacenamiento					
17	El almacenamiento que realizan en las empresas es adecuado.					
18	El almacenamiento que presentan las empresas es óptimo y contribuye a elevar la posición competitiva.					
	Servicio de delivery					
19	El servicio de delivery es adecuado.					
20	El servicio de delivery que presentan las empresas es óptimo y contribuye a elevar la posición competitiva					
	GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS					
	Reclutamiento de personal					
21	El reclutamiento de personal es adecuado.					
22	El reclutamiento de personal que presentan las empresas es óptimo y contribuye a elevar la posición competitiva.					
	Selección de personal					
23	La selección de personal es adecuada.					

24	La selección de personal que presentan las empresas es óptima y contribuye a elevar la posición competitiva.					
	Evaluación de personal					
25	La evaluación de personal es adecuada.					
26	La evaluación de personal que presentan las empresas es óptima y contribuye a elevar la posición competitiva.					
	Capacitación y desarrollo de personal					
27	La capacitación y desarrollo de personal se presentan de manera adecuada.					
28	La capacitación y desarrollo de personal que presentan las empresas son óptimas y contribuyen a elevar la posición competitiva.					
	CONDICIONES DE LA DEMANDA					
	Determinación del precio competitivo					
29	La determinación del precio competitivo es adecuada.					
30	La determinación del precio competitivo que presentan las empresas es óptima y contribuye a elevar la posición competitiva					
	Frecuencia de demanda de los productos					
31	La frecuencia de demanda de los productos se viene incrementando en la empresa.					
32	La frecuencia de demanda de los productos que presentan las empresas es óptima y contribuye a elevar la posición competitiva.					
	SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES					
	Satisfacción por la atención que brindan					
33	La satisfacción por la atención que brindan se viene incrementando en la empresa.					
34	La satisfacción por la atención que brindan que presentan las empresas es óptima y contribuye a elevar la posición competitiva.					
	Satisfacción por el precio					
35	La satisfacción por el precio se viene incrementando en la empresa.					
36	La satisfacción por el precio que presentan las empresas es óptima y contribuye a elevar la posición competitiva					
	Satisfacción por el producto que brindan					
37	La satisfacción por el producto que brindan se viene incrementando en la empresa.					
38	La satisfacción por el producto que brindan las empresas es óptimo y contribuye a elevar la posición competitiva					

	Satisfacción por las condiciones físicas de la empresa					
39	La satisfacción por las condiciones físicas de la empresa se viene incrementando.					
40	La satisfacción por las condiciones físicas de la empresa es óptima y contribuye a elevar la posición competitiva					

ANEXO 3: VALIDEZ DEL INSTRUMENTO

INFORME DE OPINION DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

INFLUENCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA POSICIÓN COMPETITIVA DE LAS EMPRESAS
RUBRO RESTAURANTES: POLLERÍAS EN EL DISTRITO CORONEL GREGORIO ALBARRACÍN
LANCHIPA, TACNA, AÑO 2021

1. DATOS GENERALES

1. Apellidos y nombres de informante (Experto): CASAS MEJÍA, Luz María
2. Grado académico: MAGISTER
3. Profesión: CONTADOR
4. Institución donde labora: UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN
5. Cargo que desempeña: DOCENTE
6. Autor de los instrumentos: BACH. JESSICA THALIA GONZALES PLATERO

2. VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN DE INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los ítems del instrumento					
		Muy malo	Malo	Regular	Bueno	Muy bueno
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado				X	
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles				X	
3. CONSISTENCIAS	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría				X	
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable				X	
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados				X	
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento				X	
SUMATORIA PARCIAL						
SUMATORIA TOTAL						

3. RESULTADO DE VALIDACIÓN

3.1 Opinión: **FAVORABLE**.....X..... **DEBE MEJORAR**.....

NO FAVORABLE.....

3.2 Observación:.....

.....


 Firma

ANEXO 4: CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTOS

Los instrumentos utilizados en el presente estudio pasaron por la prueba de confiabilidad del Alpha de Cronbach.

Aplicación de coeficiente de Alpha de Cronbach

Para determinar la confiabilidad de los instrumentos aplicados se utilizó el coeficiente de Alpha de Cronbach, la cual presenta una valoración de 0 a 1.

Tabla 62

Medidas de consistencia e interpretación de coeficientes

Rango	Confiabilidad
0,90 - 1,00	Alta confiabilidad
0,70 - 0,89	Fuerte confiabilidad
0,50 - 0,69	Moderada confiabilidad
0,01 - 0,049	Baja confiabilidad
0,00 - 0,01	No es confiable

Nota. Oviedo y Campo (2005)

Variable Posición competitiva

A continuación, se presenta el alfa de Cronbach de la variable

Tabla 63

Alfa de Cronbach variable: Posición competitiva

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,910	36

Nota. SPSS 24.0

Variable Gestión Financiera

A continuación, se presenta el alfa de Cronbach de la variable

Tabla 64

Alfa de Cronbach variable: Gestión financiera

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,856	40

Nota. SPSS 24.0

**ANEXO 05: RELACIÓN EMPRESAS RUBRO RESTAURANTES: POLLERÍAS
EN EL DISTRITO CORONEL GREGORIO ALBARRACÍN LANCHIPA,
TACNA, AÑO 2021**

ORDEN	NOMBRE COMERCIAL
1	POLLO FELIZ
2	POLLERÍA Y PARRILLADAS DIEGOS
3	POLLERÍA
4	POLLERÍA SALE CALIENTE
5	POLLERÍA PONCE
6	POLLERÍA SAN JUAN
7	JUANITOS RESTAURANT POLLERÍA
8	RESTAURANT POLLERIA
9	POLLERÍA SAN CARLOS
10	POLLERÍA D'BRISSA
11	EL PIMPOLLO
12	MACHUPICCHU POLLERÍA BAR RESTAURANTE
13	POLLERÍA EL TOTO CHICKEN
14	POLLERÍA CHAMBI RAMOS
15	POLLERÍA EL RANCHO
16	POLLERÍA AMERICA'S
17	POLLERÍA D'BRISSA
18	POLLERÍA D'BRISSA
19	POLLERÍA KAPRICHOS
20	POLLERÍA CAMPERO
21	POLLERÍA "DORADITOS"
22	POLLERIA "FREDY"
24	RESTAURANTE POLLERIA EL SABROSON I
25	RESTAURANTE POLLERIA SA8ROZON II
26	POLLERÍA POLLOS Y PAPAS
27	POLLERÍA DON POLLO
28	POLLERÍA CAPRICHITO
29	POLLERÍA MARITZA
30	POLLERÍA EL POLLO REAL
31	POLLERÍA CHICKEN CHIQUI
32	POLLERÍA GAMBOA
33	POLLERÍA LA GRANJA
34	POLLERÍA RIKOTON
35	POLLOS A LA BRASA AMERICA'S CHICKENS
36	POLLOS Y CARNES CHAVE
37	POLLERÍA CRUCERO
38	POLLERÍA D'BRAZA DORADA

ORDEN	NOMBRE COMERCIAL
39	POLLERÍA CHAMBI
40	POLLERÍA AMERICA'S CHICKENS
41	ROLY'S POLLERÍA
42	POLLERÍA TRADICIÓN CARTAGENA
43	POLLERÍA KAPRICHOS CHICKEN
44	EL POLLO * RICO
45	ALEXANDER POLLOS Y PARRILLAS
46	"POLLO CAMPERO - ORLANDOS"
47	"POLLERÍA QUINTO"
48	"POLLERÍA CAPRICHITO"
49	"POLLERÍA AROMA & SABOR"
50	"RENATA POLLERÍA & PARRILLADAS"
51	RESTAURANTE POLLERÍA EL SABROZON
52	POLLERÍA EL GORDITO
53	POLLERÍA RESTAURANT D'MILACROS
54	POLLERÍA BROSTERÍA EL SABOR DE CALEM
55	POLLO REAL
56	POLLOS Y PARRILLAS EL EMPERADOR
57	RESTAURANT POLLERÍA CHICKEN HOUSE