

UNIVERSIDAD SAN PEDRO

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

PROGRAMA DE ESTUDIOS DE CONTABILIDAD



Financiamiento del capital de trabajo y crecimiento de las microempresas del
sector restaurantes, Huacho, 2017

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO**

Autor:

Bravo Gamarra, Josue Eduardo

Asesor:

Mg. Ceferino Trebejo, Roque

Huacho – Perú

2018

PALABRAS CLAVE

Tema	Capital de trabajo, crecimiento empresarial
Especialidad	Finanzas

KEYWORDS

Theme	Working capital, business growth
Specialty	Finance

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Área	Ciencias Sociales
Sub área	Economía y Negocios
Disciplina	Negocios y Management

LINE OF RESEARCH

Area	Social Sciences
Sub area	Economy and Business
Discipline	Business and Management

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

Financiamiento del capital de trabajo y crecimiento de las microempresas del sector
Restaurantes, Huacho, 2017.

TITLE OF THE INVESTIGATION

Financing of working capital and growth of micro-enterprises in the Restaurants
sector, Huacho, 2017.

AGRADECIMIENTOS

Es importante tener en cuenta que a cada paso que damos nos encontramos con la naturaleza que nos permite tener vida, y que el creador de ella la inspiró para que sus hijos tengan vida, sueños y logren sus anhelos. Te agradezco Dios, padre nuestro por haberme dado la fortaleza para superar los obstáculos y concluir mis estudios.

A mi alma mater y a mis profesores, por la oportunidad de otorgarme competencias en mi formación profesional como Contador Público, por su constancia al haberme formado con sabiduría e integridad; y sobre todo por enseñarme a amar mi carrera profesional.

A mis queridos padres por ser permanente ejemplo de lucha, esfuerzo y constante sacrificio para enfrentar las dificultades que nos ha presentado la vida. Por ser los principales promotores de la realización de mis sueños. Gracias a ellos por cada día de mi vida confiar y creer en mí. Gracias por cada consejo y por cada una de sus palabras que siempre me hicieron entender la importancia de salir adelante y ser un gran profesional.

A todos ellos mi infinito agradecimiento.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general establecer la relación entre el financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017. Metodológicamente el estudio se enmarca en un tipo de investigación correlacional, de diseño no experimental. La población está conformada por 112 microempresas del sector de Restaurantes de Huacho, la muestra obtenida a través del tipo probabilístico con selección aleatoria simple, fue de 50 microempresas, las cuales fueron sometidas a una encuesta a través de un instrumento estructurado diseñado, el mismo que permitió medir las variables: Financiamiento de capital de trabajo con 8 ítems y Crecimiento empresarial con 6 ítems.

Para la validación del contenido del instrumento se usó la técnica de Juicio de (3) expertos y para la confiabilidad el Coeficiente alfa de Cronbach, el cual arrojó un indicador de 0.73, calificándose el instrumento como de alta confiabilidad. Los resultados de la investigación determinaron que el financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas están estadísticamente asociados, según la Prueba Chi-cuadrado para la asociación de variables, por ser la Significancia asintótica bilateral (Sig.= 0.000), está por debajo del nivel de error máximo permisible ($\alpha=0.05$) inclusive ($\alpha=0.01$) relación muy significativa, entonces hay evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula (H_0 : el financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas son Independientes) y por lo tanto a un 99% de confianza podemos afirmar que, existe relación altamente significativa entre el financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes, Huacho, 2017.

ABSTRACT

The general objective of this research was to establish the relationship between the financing of working capital and the growth of micro-enterprises in the Restaurants sector, Huacho, 2017. Methodologically, the study is part of a type of correlational research, of non-experimental design. The population is made up of 112 micro-enterprises in the Restaurants sector of Huacho, the sample obtained through the probabilistic type with simple random selection, was of 50 micro-companies, which were subjected to a survey through a structured instrument designed, the same as allowed to measure the variables: Financing of working capital with 8 items and business growth with 6 items.

For the validation of the content of the instrument the judgment technique of (3) experts was used and for the reliability the Cronbach alpha coefficient, which showed an indicator of 0.73, qualifying the instrument as high reliability. The results of the research determined that the financing of working capital and the growth of micro-enterprises are statistically associated, according to the Chi-square test for the association of variables, as the bilateral asymptotic significance (Sig = 0.000), is by below the maximum permissible error level ($\alpha = 0.05$) inclusive ($\alpha = 0.01$) very significant relationship, then there is sufficient evidence to reject the null hypothesis (Ho: the financing of working capital and the growth of microenterprises are independent) and Therefore, at 99% confidence, we can affirm that there is a highly significant relationship between the financing of working capital and the growth of micro-enterprises in the restaurants sector, Huacho, 2017.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PALABRAS CLAVE	ii
TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN	iii
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vii
Índice de Tablas y Gráficos	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Antecedentes y Fundamentación Científica	2
1.1.1. Antecedentes Internacionales	2
1.1.2. Antecedentes Nacionales	6
1.2. Bases Teóricas	10
1.2.1. Financiamiento del Capital de Trabajo	10
1.2.2. Crecimiento Empresarial	23
1.3. Bases Conceptuales	37
1.4. Justificación de la Investigación	38
1.5. Problema	39
1.5.1. Descripción de la Realidad Problemática	39
1.5.2. Problema General	41
1.5.3. Problemas Específicos	42
1.6. Hipótesis	42
1.6.1. Hipótesis General	42
1.6.2. Hipótesis Especificas	42
1.7. Objetivos	43
II. MATERIALES Y MÉTODOS	44

2.1. Tipo y diseño de investigación.....	44
2.2. Conceptuación y Operacionalización de Variables.....	45
2.3. Población y Muestra.....	47
2.4. Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	49
III. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	50
3.1 Respecto al Objetivo Específico 01.....	50
3.2 Respecto al Objetivo Específico 02.....	51
3.3 Respecto al Objetivo Específico 03.....	52
3.4 Respecto al Objetivo Específico 04.....	53
3.5 Respecto al Objetivo General	54
IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	56
4.1. Contrastación de Hipótesis	56
4.2. Discusión de los resultados	60
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	64
5.1. Conclusiones	64
5.2. Recomendaciones	67
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	69
VII. Anexos.....	73
7.1. Matriz de Consistencia Lógica	73
7.2. Instrumento de medición de variables (CUESTIONARIO).....	74
7.3. Validación del instrumento mediante juicio de expertos.....	76
7.4. Tabla de resultados de la validación conceptual del instrumento (Juicio de expertos) y cálculo de la confiabilidad del instrumento (Alpha de Cronbach).....	79

Índice de Tablas y Gráficos

Tablas	Pág.
Tabla 1. Determinación de la necesidad financiera de la microempresa.....	50
Tabla 2. Elección del proveedor financiero	51
Tabla 3. Evaluación del riesgo crediticio	52
Tabla 4. Pago del crédito	53
Tabla 5. Financiamiento del capital de trabajo.....	54
Tabla 6. Crecimiento empresarial	55
Tabla 7. Contrastación de Hipótesis Específica 1	57
Tabla 8. Contrastación de Hipótesis Específica 2	58
Tabla 9. Contrastación de Hipótesis Específica 3	58
Tabla 10. Contrastación de Hipótesis Específica 4	59
Tabla 11. Contrastación de Hipótesis General.....	60
Gráficos	
Gráfico 1: Determinación de la necesidad financiera.....	51
Gráfico 2: Elección del proveedor financiero	52
Gráfico 3: Evaluación del riesgo crediticio.....	53
Gráfico 4: Pago del crédito.....	54
Gráfico 5: Financiamiento del capital de trabajo	55
Gráfico 6: Crecimiento empresarial.....	56

I. INTRODUCCIÓN

Toda empresa para su funcionamiento y crecimiento a futuro, necesita de financiamiento del Capital de trabajo, que no es otra cosa más que dotarse de recursos financieros para ser atendidos en el corto plazo y de esta manera poder llevar acabo su vida productiva organizativa y así lograr sus objetivos, lo que técnicamente se denomina lograr un Crecimiento empresarial.

El financiamiento del capital de trabajo otorgado por las entidades financieras no estaría permitiendo el crecimiento de las microempresas, en función a su tamaño, sus activos y resultados de sus ventas.

Es por ello que la presente investigación buscó establecer la relación entre el financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes, Huacho, 2017.

La presente investigación está dividida en capítulos. El capítulo I, trata sobre las Generalidades del informe final de investigación. El capítulo II, denominado El Proyecto de Investigación Científica, el cual comprende: Introducción, Antecedentes y Fundamentación científica, Justificación de la investigación, Problema, Conceptuación y operacionalización de las variables, Hipótesis y Objetivos de la investigación. El capítulo III, trata sobre la Metodología, el cual comprende: Tipo y diseño de investigación, Población y muestra, Técnicas e instrumentos de investigación utilizados, Así como la Confiabilidad y Validez del instrumento utilizado, Proceso y análisis de la información. El capítulo IV, denominado Resultados de la investigación. El capítulo V, Análisis y discusión de los Resultados obtenidos. El capítulo VI, contiene las Conclusiones y Recomendaciones; posteriormente se muestran las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

1.1. Antecedentes y Fundamentación Científica

Los antecedentes que se presentan, sustentan investigaciones realizadas por otros investigadores a nivel internacional como a nivel nacional, que están relacionadas con nuestra investigación.

1.1.1. Antecedentes Internacionales

Hernández (2010) desarrolló una investigación titulada “Administración Financiera del Capital de Trabajo para Pequeñas Empresas del Sector Comercial Minorista en Xalapa, Veracruz. México”, respaldada por la Universidad Veracruzana. México. Estableció como objetivo general diseñar una propuesta metodológica para la administración integral del capital de trabajo en las pequeñas empresas del sector comercial minorista de la Ciudad de Xalapa. Veracruz. México. El tipo de estudio fue descriptivo, de diseño no experimental. La muestra estuvo representada por 33 entrevistas. El instrumento utilizado fue un cuestionario que contuvo 17 preguntas, de las cuales 15 de ellas fueron cerradas, y los 2 restantes abiertas. En la investigación se concluye que los empresarios Xalapeños conocen el término “capital de trabajo”, sin embargo, requieren urgentemente de una estrategia de administración financiera integral para poder subsanar las deficiencias detectadas. La mayoría de los empresarios hacen énfasis en la administración del efectivo, sin saber que, al descuidar los demás rubros, no están optimizado el punto que a ellos más parece interesarles. Los procedimientos que aplican son básicos, con el objetivo de ejercer algún tipo de planeación y control. Actualmente, aun es mayor el porcentaje de empresas que no otorgan crédito, sobre las que si lo

hacen. A su vez, los proveedores son la principal fuente de financiamiento para estas empresas; quienes deben conocer sobre los beneficios de trabajar con dinero ajeno, pero siempre es conveniente analizar los diversos descuentos ofrecidos para tomar decisiones con una justificación financiera válida. Aparentemente la investigación despertó mucho interés en los empresarios encuestados, de conformidad a los comentarios y resultados de la pregunta del cuestionario aplicado que midió este factor.

Krass (2015) desarrolló una investigación titulada “Estrategias para el Financiamiento del Capital de Trabajo de la Pequeña y Mediana Empresa del Sector Calzado Del Estado de Aragua”, respaldada por la Universidad de Carabobo, Venezuela. Estableció como objetivo general proponer estrategias para el financiamiento del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa del sector calzado del Estado de Aragua, Venezuela. El tipo de estudio fue descriptivo, de diseño no experimental. La población estuvo conformada por representantes del área administrativa y contable de cinco (5) Pequeñas y Medianas Empresas del Sector calzado del Estado de Aragua, mientras que la muestra seleccionada en función de pertenecer al sector calzado, su localización, la posibilidad real de acceso a la gerencia de las mismas y la factibilidad de aplicación del instrumento, fue de dos (2) empresas del sector mencionado, e incluye diez (10) empleados del área contable relacionada con el tema en estudio. El instrumento utilizado para la recolección de la información fue un cuestionario, así como también la observación. Para

validar el contenido del instrumento se utilizó la técnica de juicio de expertos y en el caso de la confiabilidad el coeficiente de alfa de Cronbach, el cual dio un resultado de 0.94 calificándose como de muy alta confiabilidad. Los resultados de este estudio indicaron que la planificación, el activo y el pasivo circulante no son tomados en cuenta para la toma de decisiones gerenciales. Igualmente, no se toman en cuenta los financiamientos que ofrece la banca, ni se utilizan indicadores de gestión como instrumentos que permiten medir hasta qué punto se cumplen los objetivos trazados y las metas establecidas. Finalmente, la empresa requiere más atención a la gestión administrativa y financiera en la actualidad, como estrategias para el financiamiento del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa donde los procedimientos van a minimizar pérdidas, costos, tiempo, siendo necesario fortalecer estas debilidades mediante la adopción de lineamientos que garanticen la solvencia operativa de la empresa.

Amadeo (2013) desarrolló una investigación titulada “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, respaldada por la Universidad Nacional de la Plata, Argentina. Estableció como objetivo general determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. La investigación fue exploratoria cualitativa por medio del método de cuestionarios entregada a cada director de cada pequeña y mediana empresa encuestada, con el objetivo de establecer la información que sirvió de

base para el análisis. El diseño de la investigación fue no experimental. La población estuvo conformada por empresas dedicadas a la Industria y Minería y que cumplieron con los requisitos de facturación perteneciente a su sector. La muestra seleccionada de forma aleatoria simple fue de 40 empresas a la Industria y Minería. El instrumento utilizado para la recolección de la información fue un cuestionario estructurado con preguntas cerradas y abiertas tendientes a recopilar información referida a las decisiones de financiamiento por parte de los directores de las pequeñas y medianas empresas. La encuesta fue compuesta por un cuestionario estructurado con preguntas cerradas tendientes a recopilar información referida a los siguientes aspectos: Perspectiva de demanda; niveles de inventarios; inversiones; endeudamiento; necesidades de financiación, percepción de financiamiento, métodos de financiamiento. En la investigación se concluye, a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados al tema. Es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.

1.1.2. Antecedentes Nacionales.

Tello (2014) desarrolló una investigación titulada “Financiamiento del Capital de Trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas Comerciales en el Distrito de Pacasmayo”, respaldada por la Universidad Nacional de Trujillo, Perú. Estableció como objetivo general determinar el grado de financiamiento en el Capital de Trabajo de las Micro y Pequeñas Empresas Comerciales del Distrito de Pacasmayo para contribuir al Crecimiento y Desarrollo. El tipo de investigación fue descriptiva, de diseño no experimental. La muestra estuvo representada por 30 Mypes, que se ubicaron en 6 calles más comerciales de la ciudad de Pacasmayo, los instrumentos utilizados para la recolección de datos fueron guías de entrevistas, cuestionarios, test. En la investigación se concluye que uno de los principales problemas que enfrentan las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los Bancos, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo, siendo las entidades No Bancarias como las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, las que otorgaron con una mayor política de financiamiento.

Javier (2015) desarrolló una investigación titulada “El Financiamiento a las Micro y Pequeñas empresas del sector comercial de Guadalupe para contribuir a su crecimiento.”, respaldada por la Universidad Nacional de Trujillo, Perú. Estableció como objetivo

general determinar la fuente de financiamiento para contribuir al crecimiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercial del distrito de Guadalupe. Trujillo. Perú. El tipo de estudio fue descriptivo, de diseño no experimental. La muestra estuvo representada por 16 mypes. El instrumento utilizado fue un cuestionario que contuvo 10 preguntas, con respuestas dicotómicas (si-no). En la investigación se concluye que los mayores obstáculos para la obtención de financiamiento requeridos por las micro y pequeñas empresas se traducen en las altas tasas y costos de transacción crediticias, la documentación y garantías que se deben presentar aun para montos de préstamos pequeños. El grado de formalidad e informalidad de las Mypes, comerciales de Guadalupe: 44% formal, semiinformal 37% e informal 19% es un factor que limita la obtención del financiamiento necesario para el crecimiento de sus negocios.

Vizconde (2015) desarrolló una investigación titulada “El financiamiento a las Micro y Pequeñas Empresas Comerciales de Chepén para promover su desarrollo sostenible con responsabilidad social empresarial”, respaldada por la Universidad Nacional de Trujillo, Perú. Estableció como objetivo general determinar que con el financiamiento a las micro y pequeñas empresas comerciales de Chepén se promueve su desarrollo sostenible con responsabilidad social empresarial. Trujillo. El tipo de estudio fue descriptivo, de diseño no experimental. La muestra estuvo representada por 10 financieras y 32 MYPES. El instrumento utilizado fue un cuestionario que contuvo 10

preguntas de respuestas múltiples. En la investigación se concluye que el financiamiento a las micro y pequeñas empresas comerciales de Chepén por parte de los bancos y micro financieras si generan desarrollo sostenible económico, social y ambiental mediante la satisfacción de necesidades, si ambas partes gestionan con criterios de responsabilidad social empresarial como una inversión social. Uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas del distrito de Chepén para ser sujeto de financiamiento son las altas tasas y garantías que se les solicita sin criterios económicos y sociales tomando en cuenta los fundamentos de la responsabilidad social empresarial que contengan cumplimiento legislativo y ético, respeto por los grupos de interés según sus prioridades, rendición de cuentas y transparencia.

Baltazar (2012) desarrolló una investigación titulada “El financiamiento del crédito bancario en las medianas y pequeñas empresas”, respaldada por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Estableció como objetivo general describir las características del financiamiento del crédito bancario en las Mypes (Medianas y Pequeñas Empresas) del sector comercio, con venta de insumos agrícolas, en la provincia de Casma, periodo 2012. El tipo de investigación fue cualitativo, porque en la recolección de los datos no se fundamentó el uso de instrumentos de medición. El nivel de estudio fue descriptivo debido a que se realizó un estudio de características, cualidades y atributos del tema de investigación sin entrar a los grados

de análisis cuantitativos del problema; de diseño no experimental. La población estuvo conformada por un total de 16 MYPES que se dedican a la venta de insumos agrícolas que representan el 100% de la población, las mismas que se encuentran ubicadas en la provincia de Casma. De la población de estudio se tomó como muestra a 11 empresas comerciales con venta de insumos agrícolas, la misma que fue dirigida a los gerentes o representantes legales de las MYPES en estudio, no todos estuvieron dispuestos a proporcionar información motivo por el cual no se determinó la muestra aleatoria simple. También fue aplicada la técnica de la encuesta, para la recopilación de la información se aplicó un cuestionario estructurado, el cual estuvo conformado por 20 preguntas distribuidas en tres partes, la primera parte fueron datos generales del representante legal y/o gerente que constó de 05 preguntas, la segunda datos generales de la mype 05 preguntas, y la tercera parte respecto al financiamiento que constó de 10 preguntas. Los principales resultados fueron: Respecto a los datos del representante legal de las Mypes son de edad promedio de 44 años, respecto a los datos del perfil de las empresas el 64% de los encuestados manifiesta que la antigüedad de la empresa es más de 3 años y mientras que el 27% es de 3 años, respecto al financiamiento el 73% de Mypes acudieron para dar soluciones a sus problemas financieros a cajas municipales y 27% a bancos. En conclusión, las Mypes para mantenerse en el mercado recurrieron a créditos bancarios a fin de cubrir sus necesidades de capital de trabajo con el propósito de ser competitivas.

1.2. Bases Teóricas

1.2.1. Financiamiento del Capital de Trabajo

A. Definiciones

Ccaccya (2015) nos dice que se entiende por *Financiamiento* aquellos mecanismos, modalidades o formas en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazo y que por lo general tiene un costo financiero. Las principales situaciones que hacen que se generen estas necesidades de financiamiento son direccionadas a: Para la operación normal (compras, gastos de operación, etc.); Para la adquisición de activos; Para pago de deudas o refinanciamiento; Necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo o para iniciar un nuevo negocio.

Berk & Demarzo (2008) definen el *Capital neto de trabajo* de una empresa como su activo circulante menos su pasivo circulante. El Capital neto de trabajo es aquel que se requiere en el corto plazo para operar el negocio. Así, la administración del Capital de trabajo involucra aquellas cuentas del activo de corto plazo, tales como el efectivo, inventario y cuentas por cobrar, así como pasivos de corto plazo como las cuentas por pagar. (p. 829).

B. Tipos de fuentes de financiamiento

Ccaccya (2015) nos muestra los criterios más comunes usados para la clasificación de los tipos de fuentes de financiamiento. Entre ellas se tienen:

- 1. Según el origen de financiación:** De acuerdo a este criterio, las fuentes de financiación o financiamiento pueden dividirse en función de, si los recursos han sido generados al interior de la empresa o si bien han surgido en su exterior. Por tanto, se distinguen dos tipos:

1.1. **Financiación interna:** Proporcionadas, creadas o producidas por la propia operación de la empresa, como consecuencia de la práctica comercial y el funcionamiento de las organizaciones, entre las principales formas que se tienen son: Provenientes de los accionistas de la empresa. Nuevas aportaciones que los accionistas dan a la organización. Por medio de la capitalización de las utilidades de operación retenidas.

1.2. **Financiación externa:** Son las que proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización. Hay diferentes modalidades en este ámbito que se han venido implementando de acuerdo con las necesidades particulares que presentan las empresas. Una de las instituciones que provee diferentes alternativas de financiamiento es la banca comercial o múltiple.

2. **Según el plazo de devolución:** Las fuentes de financiación pueden clasificarse en función del tiempo que transcurra, hasta la devolución del capital prestado. Bajo esta perspectiva, se distinguen dos tipos:

2.1. **Financiamiento a corto plazo:** Son aquellas en las que se cuenta con un plazo igual o inferior al año para devolver los fondos obtenidos.

2.2. **Financiamiento a largo plazo:** Son las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al periodo de un año. Esta constituye la financiación básica o de recursos permanentes.

C. **Financiamiento a corto plazo**

Ccaccya (2015) hace referencia a los cuatro principales instrumentos de financiamiento a corto plazo, quienes se presentan a continuación:

1. **Créditos comerciales y de proveedores:** Se da a través del ofrecimiento de crédito por parte del proveedor de productos y

servicios a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro. Lo normal es que se conceda en un periodo de 30 a 90 días para facilitar la materialización de la venta por el cliente.

2. Préstamos y créditos bancarios a corto plazo: Consiste en la entrega de un capital por parte de una entidad financiera para cubrir las necesidades de corto plazo de la empresa, quien asume la obligación de devolverlo junto a los intereses acordados, en un plazo inferior o igual a un año.

3. Descuentos de efectos comerciales: Letras. Consiste en la materialización de los derechos de cobro de la empresa en efectos comerciales que se ceden a las entidades financieras para que procedan a anticipar el importe, una vez deducidas cierta cantidad en concepto de comisiones e intereses. Este monto que las instituciones cobran por anticipar la deuda de los clientes antes de su vencimiento se denomina descuento y es el que le da el nombre a esta operación.

4. Factoring: Herramienta financiera de corto plazo usada para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa, es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero crédito a cobrar derivados de su actividad comercial.

D. Etapas del proceso de financiamiento para las Mypes

Lira (2009) hace mención a que las Mypes pueden optimizar su proceso de toma de decisiones a través de la búsqueda de financiamiento. A continuación, se detallan las etapas del proceso de financiamiento:

1ª Etapa: Determinación de la necesidad financiera: Se muestran dos dimensiones en las necesidades financieras son: Temporalidad (conocido como plazo) y Moneda (soles o dólares). En cuanto a la

temporalidad, puede requerir apoyo financiero de corto plazo o mediano plazo. En el primer caso, el tiempo de pago del mismo será menor a los 12 meses, en tanto que el mediano plazo se refiere a plazos mayores a 1 año. Respecto a la moneda, el préstamo que solicita podrá ser desembolsado en moneda nacional (nuevos soles) o en moneda extranjera. ¿De quién dependen el plazo y la moneda elegida? Pues, principalmente, de las características de la necesidad que requiera financiar y en menor medida de las características de la empresa. Como una regla simple, el plazo de los préstamos para *capital de trabajo* debe estar sincronizado con el número de días en los cuales se recibirá el pago de la venta financiada; en el caso de financiamiento destinados a la adquisición de activos fijos, el plazo del apoyo financiero debe determinarse a partir de la elaboración de un flujo de caja, puesto que a partir de este se proyectará la generación futura de efectivo del negocio. No se debe incluir, bajo ningún punto de vista, necesidades personales o de la empresa que no correspondan a la operación específica que se requiere financiar. La decisión de solicitar el préstamo en soles o dólares dependerá exclusivamente de la moneda en la cual la empresa recibe sus ingresos. (Lira, 2009, p. 103).

2ª Etapa: Búsqueda de información: Se refiere a saber, a donde recurrir para obtener el apoyo financiero. Para eso se debe buscar información acerca de quienes ofrecen el producto que se necesita y en qué condiciones lo hacen. Se debe buscar información para comparar y tomar la mejor decisión. Si usted quiere adquirir un carro, ¿lo compra al primero que se lo ofrece? La respuesta es un no rotundo. Usted siga averiguando hasta obtener una propuesta que se ajuste a lo que desea en producto y costo. Existen dos formas rápidas de poder encontrar la información que necesitamos las cuales son hacer visitas a las oficinas de las instituciones financieras y otra opción es la de acceder vía internet a las páginas web de las instituciones financieras y también el portal de la SBS.

3ª Etapa: Elección del proveedor financiero: Luego de haber tomado la decisión de requerir apoyo financiero y de haber conseguido toda la información relevante acerca de los productos financieros ofrecidos, se debe enfrentar la toma de una decisión crucial, que tiene que ver con la elección de la institución financiera a la que se acudirá en busca de los fondos requeridos. Si usted no es cliente de ninguna institución del sistema financiero, entonces contacte con la que le cobra menos por el apoyo financiero que requiere. Por otro lado, si usted ya es cliente y se siente muy cómodo trabajando con ellos, entonces su primera alternativa será solicitar el préstamo en esa institución; sin embargo, como ya se mencionó en la etapa anterior, no deje de estar enterado de lo que cobran las otras empresas financieras en productos similares, porque manejar ese tipo de información le permitirá conseguir, probablemente, mejores condiciones en la empresa de la cual usted ya es cliente. (Lira, 2009, p. 104).

4ª Etapa: Documentación sustentatoria: En las tres etapas anteriores se respondieron las preguntas: ¿Qué se quiere financiar? ¿Cómo y dónde se requiere financiarlo? ¿Cuánto costará aproximadamente? Ahora nos toca conocer qué información es necesaria reunir, para presentar la solicitud de crédito. ¿Por qué las instituciones financieras necesitan información acerca de la empresa o persona que les solicita el crédito? Porque necesitan información para evaluar la solicitud de crédito. La ecuación que maneja el sistema financiero cuando estudia la conveniencia de entregar un crédito es: A más información entonces menor riesgo. En ese sentido, mientras más información relevante se le proporcione mayor será el conocimiento que sobre la empresa y la operación tenga la institución financiera y, por lo tanto, podrá sentirse más segura en la decisión crediticia que adopte. Es momento de discutir qué tipo de información se necesita tener a la mano cuando se pide apoyo crediticio al sistema financiero. (Lira,

2009, p. 105).

Específicamente, la institución financiera necesita información para:

- 1) Saber quién es el que pide el financiamiento.
- 2) Conocer cuánto genera de ingresos.
- 3) Entender para que necesita el dinero.
- 4) Saber con cuánto cuesta para respaldar la operación solicitada.
- 5) Conocer si tiene experiencia previa en el sistema financiero.

Cuando se solicita apoyo financiero para capital de trabajo que, como ya se sabe, es un apoyo financiero de corto plazo, lo que más le importa a la entidad financiera es identificar el medio de pago y en ese sentido, contar con pedidos u órdenes de compra que respalden la solicitud y la existencia de activos de corto plazo (caja, cuentas por cobrar e inventarios) cobran mayor importancia. Existe un rubro adicional de información (formato de datos de la empresa) que cada institución financiera maneja y en la que de forma resumida se pedirá consignar los datos (adicionales) del negocio. (Lira, 2009, p. 106).

5ª Etapa: El proceso de evaluación del riesgo crediticio: Nos centraremos en el proceso que sigue la entidad para aprobar o denegar el financiamiento solicitado. A este proceso se le denomina evaluación de riesgo crediticio y se centra en contestar dos preguntas: 1) ¿El solicitante querrá pagar? y 2) ¿El solicitante podrá pagar? Una parte de la información que necesita el banco es de responsabilidad del solicitante del crédito (cuarta etapa). Sin embargo, información adicional será obtenida a través de las visitas que harán los representantes de la entidad al negocio, consultas a las Centrales de Riesgo y, en caso de ser necesario, consultas puntuales a través de llamadas telefónicas a los clientes, proveedores e instituciones financieras del solicitante. Para contestar la primera pregunta: ¿Querrá pagar?, la entidad financiera buscará información de carácter cualitativo (no numérico) que le permitirá conocer antecedentes de

cumplimiento (o incumplimiento) con proveedores e instituciones financieras, experiencia de los dueños del negocio, cartera de clientes y años de permanencia en el negocio. Asimismo, se investigará la industria al cual pertenece la empresa o persona solicitante, especial atención merecerá la situación imperante en la economía. La recopilación y posterior análisis de esta información, le permitirá a la institución conocer la intención de pago futuro del solicitante.

La respuesta a la segunda pregunta surge del análisis de datos cuantitativos. En este caso el trabajo de investigación del banco se enfoca en los estados financieros del negocio, básicamente el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias, así como en su capacidad de generación de efectivo, la que se mide a través del flujo de Caja proyectado. Un punto en el que se pone especial cuidado y determinar con exactitud el monto de ventas, para lo cual se cruzará' la información proporcionada con el comprobante de pago del IGV. Parte importante del peso de la evaluación recae en la visita que los representantes de la institución financiera efectúen al negocio. El propósito de la visita es doble, por un lado, se busca aclarar cualquier duda que se haya originado luego del análisis de la información entregada y por otro, observar las instalaciones de la empresa y el proceso productivo. Lamentablemente, para el solicitante el tiempo que se puede tomar el banco es su prerrogativa. (Lira, 2009, p. 108).

6ª Etapa: Aprobación, implementación y desembolso: Como se dio a conocer en la etapa anterior, la aprobación (o rechazo) del apoyo financiero solicitado se puede efectuar a través de un funcionario que cuente con autonomía o por el Comité de Créditos de la institución financiera. La decisión será comunicada, en la mayoría de los casos, en forma verbal y en muy pocos por escrito. En caso de aprobación del crédito, la institución financiera podrá solicitarle garantías. En la etapa de formalización, es decir la suscripción de los documentos que posibilitan el desembolso del crédito puede durar mucho o poco. El lapso que tome, depende sobre todo de las características de la operación y el tiempo de

respuesta que la empresa solicitante tome para afrontar este paso. Supongamos un caso 1, esto es, se aprueba el crédito solicitado sin garantías. En esa posibilidad, lo único que falta hacer antes de recibir el desembolso, es suscribir el pagaré y, en algunos casos, la suscripción de un contrato de préstamo (un mutuo en la jerga de los abogados). En otro caso 2, aprobación del crédito con garantías. En esta situación, antes de contar con el desembolso, la entidad financiera le exigirá la firma del pagaré correspondiente y la suscripción del contrato de garantía que se inscribirá en los registros públicos. (Lira, 2009, p. 109).

7ª Etapa: Pago del crédito: Los seis pasos anteriores tienen una característica en común: la empresa y/o el solicitante todavía no cuenta con el dinero. Este paso, supone que el préstamo ya fue desembolsado. A pesar que este es solo uno de siete pasos, quizás sea de los más importantes para la empresa y/o solicitante que recibió el crédito, puesto que, si paga el dinero recibido en forma oportuna y sin retrasos, le permitirá tener un buen récord crediticio que a su vez le posibilitara acceder a créditos cada vez mayores y en mejores condiciones financieras (menor tasa de interés y mayores plazos). Es por lo tanto primordial que siga estos principios:

- 1) Debe utilizar el dinero recibido para el fin solicitado, si se requirió para capital de trabajo, pues su destino debe ser financiar las ventas o comprar materias primas o insumos para producir.
- 2) No atrasarse en el pago de las cuotas, los atrasos generan sobrecostos que incrementan el costo efectivo del crédito recibido y deterioran el historial crediticio ante los ojos de las entidades acreedoras y el sistema financiero en general. (Lira, 2009, p. 114).

E. Las Micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú.

Mendiola; Aguirre; Chuica; Palacios; Peralta; Rodríguez & Suarez (2014) nos hablan acerca de lo que es una pyme, existen opiniones y definiciones muy diferentes, puesto que cada grupo de interés plantea su propio enfoque y la define de acuerdo con los objetivos que persigue. Algunos ven en ellas pequeñas, grandes empresas, con

mucho potencial de crecimiento por sí mismas; otros, en cambio, las conciben simplemente como aquellas que solo pueden evolucionar remolcadas por grandes empresas. Por otro lado, muchos tratan de definir a las pymes señalando su composición cuantitativa, prestando atención al número de empleados, los niveles de activos, las ventas anuales, etc. Apelar a estos criterios, sin embargo, no basta para describirlas y caracterizarlas en su totalidad; se podría, incluso, caer en error al incluir o excluir a muchas empresas. Sobre la base de la información recogida por estos autores de diversas fuentes, han hecho una clasificación de empresas teniendo como fundamento el número de empleados y el volumen de las ventas anuales. La Microempresa se caracteriza por un número de trabajadores muy reducido (1-10 empleados, muchas veces incluyendo al dueño), también por el monto de sus ventas anuales, teniendo un tope de hasta (S/. 400 000). (p. 16).

Con todo ello, se puede definir a las pymes como aquellas empresas que se caracterizan por su heterogeneidad, tanto en lo gerencial como en lo organizativo, y que no controlan de manera individual una parte importante del mercado. En el Perú hay quienes se inclinan por incluir los conceptos de *microempresas* y *mediana empresa*; señalan que esta última se caracteriza por su mayor capacidad de innovación, su articulación hacia arriba y hacia abajo, además de una alta productividad. La situación actual muestra una economía con una mediana empresa en continua expansión, donde las empresas peruanas, recurriendo a la inversión directa, comienzan a expandirse de manera más constante hacia el extranjero. (p. 16).

F. Requisitos para el otorgamiento de un préstamo para pymes en el Perú

Mendiola; Aguirre; Chuica; Palacios; Peralta; Rodríguez & Suarez (2014) nos dicen que, según la entrevista realizada a la administradora de una agencia de una caja municipal en el Cusco, los requisitos para el otorgamiento de un préstamo son los siguientes:

- a) Garantía real constituida por hipoteca a favor de la caja municipal, con lo cual se obtiene una cobertura al 80%.
- b) Demostrar solvencia económica.
- c) Presentar los estados financieros (balance general, estado de ganancias y pérdidas, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujo de efectivo) y notas a los estados financieros del último año. Esta información debe ser actualizada cada seis meses.
- d) Declaración del impuesto a la renta de los dos últimos años. (p. 18).

G. El sistema financiero peruano

Rodríguez (2012) nos dice que se entiende como sistema financiero al conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los agentes superavitarios (ofertantes de fondos) a los agentes deficitarios (demandantes de fondos quienes realizan actividades productivas). De esta forma, las instituciones que cumplen con este papel se llaman intermediarios financieros, utilizando instrumentos financieros como medio para hacer posible la transferencia de fondos de ahorros a las unidades productivas. Estos están constituidos por los activos financieros que pueden ser directos (créditos bancarios) e indirectos (valores), según la forma de intermediación a que se vinculan. En nuestro país, el sistema financiero está regulado por la ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), Ley N.º 26702. Esta ley constituye el marco de regulación y supervisión al que se someten las empresas que operan en el sistema financiero y de seguros, así como aquellas que realizan actividades vinculadas o complementarias al objeto social de dichas personas. Así, nuestro sistema lo conforman instituciones financieras, empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP que operan en la

intermediación financiera, interpretada como la actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizadas a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones.

Rodríguez (2012) nos muestra desde el punto de vista de la intermediación, el mercado financiero se divide en dos grandes mercados, en donde ambos se subdividen en dos mercados. Para entender las diferentes formas de intermediación, hágase una idea de un caso muy frecuente existente en las empresas, las cuales necesitan financiar sus proyectos; para ello tienen dos vías de realizarlo: La primera a través del crédito comercial o bancario (intermediación indirecta), y la otra a través del mercado de valores (intermediación directa). A continuación, explica en que consiste cada uno de ellos:

1. Mercado de intermediación indirecta: Lugar donde participa un intermediario, por lo general el sector bancario (banca comercial asociada y la privada), que otorga preferentemente préstamos a corto plazo (principal activo del mismo), previa captación de recursos del público para luego colocarlos a un segundo, en forma de préstamos. Es así que el ofertante de capital y el demandante del referido recurso se vinculan indirectamente mediante un intermediario. Igualmente, se clasifica como intermediario indirecto a los vehículos de inversión colectiva, tales como los fondos de inversión y los fondos de pensiones, y de esta manera las personas acceden indirectamente al mercado de través de estos vehículos:

1.1. **Sector bancario:** Compuesto por los bancos estatales (como el Banco de la Nación) y la banca múltiple, la cual comprende a los bancos: Banco de Crédito, Banco Continental, Banco Scotiabank, entre otros.

1.2. **Sector no bancario:** Conformado por empresas financieras, cajas municipales, cajas rurales de ahorro y crédito, empresas de desarrollo para la pequeña y,

mediana empresa (EDPYME), empresas de arrendamiento financiero, entre otras. Ambos mercados son supervisados y controlados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

2. Mercado de intermediación directa: Dado un escenario en el cual las personas necesitan dinero para financiar sus proyectos (agentes deficitarios) y no les resulta conveniente tomarlos del sector bancario, quizás por elevadas tasas de interés, entonces pueden recurrir a emitir valores (acciones o bonos) y captar así los recursos que necesite, directamente de los oferentes de capital. Estos oferentes están referidos a los inversionistas que adquieren valores sobre la base del rendimiento esperado y el riesgo que están dispuestos a asumir. Se encuentra regulado y supervisado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV):

- 2.1. **Mercado primario:** Es aquel donde los emisores (empresas e instituciones privadas y públicas, nacionales y extranjeras) ofrecen valores mobiliarios que crean por primera vez, lo que les permite captar el ahorro de los inversionistas (personas naturales, personas jurídicas y dentro de estas últimas, los inversionistas institucionales como: Bancos, AFO, financieras, fondos mutuos, entre otros) a través de la oferta pública (requiere autorización previa de la ASFI: Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, y de la correspondiente inscripción en el Registro del Mercado de Valores) de sus valores mobiliarios.
- 2.2. **Mercado secundario:** A través de este mercado se realizan transacciones con valores que ya existen, esto se origina

cuando las empresas inscriben sus acciones, bonos, entre otros instrumentos, en la bolsa de valores con la finalidad de que sus accionistas u obligacionistas (en el caso de tenedores de bonos o instrumentos de corto plazo) tengan la posibilidad de vender dichos valores cuando necesiten liquidez (dinero). En otras palabras, la negociación (compra-venta) de los valores se realiza en más de una oportunidad; es decir, esto se produce cuando una persona compra acciones en bolsa (utilizando los servicios de una SAB) y luego las vende, otros las compran, y luego las vende y así sucesivamente.

H. Instituciones inmersas en el sistema financiero

Rodríguez (2012) como menciono anteriormente, estas entidades captan los ahorros y efectúan préstamos o llevan a cabo inversiones de los demandantes a cambio de pago de intereses o dividendos. En este punto, las empresas que se encuentran bajo supervisión de la SBS se clasifican de la siguiente forma:

1. Empresas bancarias.
2. Empresas financieras.
3. Cajas municipales de ahorro y crédito.
4. Cajas rurales de ahorro y crédito.
5. Cajas municipales de crédito popular.
6. Administradoras de Fondos de Pensiones.
7. Empresas de arrendamiento financiero.
8. Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE).
9. Bolsa de Valores y Bolsa de Productos.
10. Bancos de inversiones.
11. Sociedad Nacional de Agentes de Bolsa.

12. Empresas de Desarrollo de Pequeña y Microempresa (EDYPYMES).
13. Cooperativas de ahorro y crédito.
14. Empresa de transferencia de fondos.
15. Empresas afianzadoras y de garantías.
16. Almacenes generales de depósito.
17. Empresa de servicios fiduciarios.
18. Empresa de seguros.

1.2.2. Crecimiento Empresarial

A. Definiciones

Iborra; Dasi; Dolz & Ferrer (2014) nos dicen que el término Crecimiento Empresarial puede definirse como el desarrollo que está alcanzando la empresa, manifestado tanto por el incremento (volumen de ventas, número de trabajadores, los activos, etc.) de las magnitudes económicas que explican su actividad como por los cambios observados en su estructura económica y organizativa. Se trata pues, de un concepto dinámico al considerar el cambio que se produce en la empresa a lo largo de un determinado periodo temporal.

Pita (2012) hace mención a que el Crecimiento Empresarial es una de las variables básicas de la estrategia de la empresa. Ello se debe a varios motivos:

- Al igual que ocurre con las personas, el crecimiento es interpretado como un signo de salud, vitalidad y fortaleza. Las organizaciones empresariales, en la medida en que crecen,

reflejan una progresión continua, una sensación de no estar estancadas y tener posibilidades de desarrollo futuro.

- En las economías altamente dinámicas como son las occidentales, el crecimiento económico constituye uno de los puntos de referencia clave del sistema. Por ello, dado que el entorno es competitivo, las empresas tienen que crecer y desarrollarse continuamente, aunque solo sea para mantener su posición competitiva relativa con otras empresas que crecen. Si la empresa pretende mejorar su posición relativa, tendrá entonces que crecer a tasas superiores a las de sus más cercanos competidores.
- El objetivo de crecimiento de la empresa está estrechamente relacionado con la función de utilidad de los directivos de la misma, por lo que estos, en la medida en que las condiciones lo permitan, tratarán de potenciar esta línea de actuación. (Pita, 2012, p. 19).

B. Modos de Crecimiento Empresarial

Montoro; De Castro & Diez (2014) hacen mención a que las empresas tienen tres grandes formas de crecimiento empresarial, las cuales son:

- 1. Crecimiento interno:** Se da cuando realiza inversiones que suponen la creación de capacidad operativa que antes no existía en la economía. Para ello, la empresa tiene que contratar personal, alquilar, comprar o construir un local o fábrica, adquirir

maquinaria y herramientas, etc. El crecimiento interno se denomina también crecimiento orgánico o natural, porque es la forma convencional por el que la empresa crece. Muchas empresas optan por el crecimiento interno por las siguientes razones:

- Los nuevos productos, actividades o mercados son novedosos y la empresa quiere aprender a realizarlos por ella misma sin depender de otros.
- Las inversiones necesarias para crecer se pueden distribuir en el tiempo, lo que evita la necesidad de acceder a grandes cantidades de financiación en un momento puntual.
- El crecimiento es más gradual, favoreciendo el aprendizaje y adaptación paulatina, y seleccionando aquellas personas, activos o maquinaria que más se ajusta a la empresa.

No obstante, en los últimos años el crecimiento interno es lento, por lo que se ha visto complementado por otras formas de crecimiento: en entornos competitivos donde el tiempo de respuesta es fundamental, no se puede esperar a que la empresa tenga los activos, personas y demás elementos necesarios para competir preparados. (Montoro; De Castro & Diez, 2014, p. 131).

2. Fusiones y adquisiciones: Mientras que con el crecimiento interno la empresa desarrolla internamente los elementos que necesita, tales como marca, conocimiento del mercado o instalaciones productivas, en las fusiones y adquisiciones se

accede a estos elementos comprando total o parcialmente una empresa que ya los tiene. La compra de la empresa puede ser, a su vez:

- **Adquisición**, en cuyo caso la empresa compra total o parcialmente otra empresa con el fin de dominarla. No obstante, ni la empresa comprada ni la compradora desaparecen jurídicamente.
- **Fusión por absorción**, la empresa comprada desaparece como tal y solo queda la empresa compradora.
- **Fusión pura**, cuando se crea una empresa nueva que integra las dos anteriores que desaparecen.

La principal diferencia entre la fusión, sea pura o por absorción, y la adquisición, es que con la fusión existe combinación de patrimonios, es decir, que ambas empresas integran sus actividades productivas, organizativas y culturales, etc. Por el contrario, con la adquisición ambas empresas manifiestan su personalidad jurídica independiente. En todos los casos, fusiones o adquisiciones, se suele hablar de procesos de concentración empresarial, pues empresas que antes eran independientes pasan a ser controladas o integradas en una. (Montoro; De Castro & Diez, 2014, p. 132).

Es más, en función de la dirección de crecimiento que haya seguido la empresa compradora, se puede diferenciar los siguientes tipos de concentración:

- **Concentración horizontal**, cuando la empresa adquirida es del mismo sector que la empresa adquiriente.
- **Concentración vertical**, cuando las empresas tienen una relación proveedor cliente.
- **Concentración conglomerada**, cuando las empresas son de diferentes sectores.

Las fusiones y adquisiciones tienen una serie de ventajas frente a otros métodos de crecimiento, entre las que cabe destacar el control de los activos y personal de otras empresas.

3. Por cooperación: Los acuerdos de cooperación o alianzas entre empresas reducen los costos de transacción en los cuales se habría incurrido si la transacción hubiera tenido lugar a través del mercado y al mismo tiempo evita ciertos costos de organización que hubiera surgido si la transacción hubiera sido totalmente internacionalizada en el seno de la empresa. El acuerdo de cooperación presenta rasgos propios del mercado, dado que se lleva a cabo entre empresas independientes que deciden libremente compartir o intercambiar recursos para la realización de actividades específicas durante un horizonte temporal prefijado. (Montoro; De Castro & Diez, 2014, p. 134).

Iborra; Dasi; Dolz & Ferrer (2014) manifiestan que una de las decisiones que deben tomar las empresas cuando deciden crecer es si generan ellas mismas la nueva capacidad necesaria para dicho desarrollo, si se alían con otras empresas para crecer o si compran la

capacidad de empresas que ya existen. Es decir, las empresas deben optar entre llevar a cabo un crecimiento interno, externo o un crecimiento híbrido. A continuación, se explican cada una de ellas:

a) **Crecimiento interno:** Implica la inversión en nuevos factores de producción que hacen aumentar la capacidad productiva de la empresa, ya sea mediante la construcción de nuevas instalaciones, compra de nuevos equipos productivos, contratación de más trabajadores, etc. Este suele ser el modo de crecimiento más habitual en las primeras etapas de las empresas, también denominado crecimiento natural u orgánico, las cuales, a medida que se obtienen buenos resultados se plantean, por ejemplo, aumentar la cuota de mercado de su producto o servicio actual o bien, ofrecer un nuevo producto o servicio y lo hacen desarrollando las capacidades que poseen. Los motivos por los cuales una empresa opta por desarrollarse mediante el crecimiento interno son diversos, destacamos los siguientes:

- Cuando el hecho de desarrollar nuevas competencias las propias empresas pueden ayudarles a competir en el mercado. Esto ocurre tanto en lo que respecta al producto como al mercado. Cuando los productos tienen un método de producción muy específico o requieren de alta tecnología, las empresas optarán por desarrollarlos ellas mismas puesto que, de este modo, podrán adquirir las competencias necesarias que les permitan competir en el mercado con éxito. Por otra

parte, las empresas pueden conocer y comprender mejor los mercados en los que actúan si desarrollan internamente la actividad comercial, prescindiendo de los intermediarios comerciales locales.

- Cuando las empresas no disponen de los recursos necesarios para realizar grandes inversiones una opción es ir desarrollándose desde dentro, poco a poco, según sus posibilidades. (Iborra; Dasi; Dolz & Ferrer, 2014, p. 126).

b) Crecimiento externo: Es el que lleva a cabo una empresa mediante la adquisición, participación o control de otra empresa ya existente. El crecimiento externo puede adoptar formas distintas, distinguiéndose las fusiones y las adquisiciones:

- Las adquisiciones se llevan a cabo cuando una empresa compra otra empresa o bien, una participación tal que le permite tener el control de la misma. En este caso, cabe la posibilidad de que las empresas adquirentes y adquirida mantenga su personalidad jurídica.
- En cambio, cuando se produce una fusión entre empresas, desaparece la personalidad jurídica de, al menos, una de ellas. Se distinguen dos tipos de fusión: **Fusión por absorción:** Cuando una empresa adquiere otra empresa y jurídicamente desaparece la empresa adquirida.
- **Fusión por creación de nueva empresa:** Cuando dos o más

empresas, generalmente de tamaño equivalente, deciden unirse creando una empresa nueva a la que aportan todos sus recursos, disolviendo a continuación las empresas primitivas. (Iborra; Dasi; Dolz & Ferrer, 2014, p. 128).

- c) **Crecimiento híbrido:** El crecimiento híbrido es una opción intermedia al crecimiento interno o el crecimiento externo que se lleva a cabo mediante la cooperación empresarial. La *Cooperación* consiste en un acuerdo explícito, a medio o largo plazo, entre dos o más empresas independientes que deciden actuar conjuntamente, en algunas o en todas sus actividades. (Iborra; Dasi; Dolz & Ferrer, 2014, p. 129).

C. Tipos de Crecimiento: Expansión y Diversificación

Pita (2012) hace mención a que en general la empresa dispone de diversas estrategias para alcanzar sus objetivos de crecimiento. Es decir, el crecimiento de la empresa puede desarrollarse en diferentes direcciones según sea el campo de actividad fijado por la Dirección de la misma. Una de las tipologías más conocidas y extendidas de las estrategias básicas de crecimiento se debe a ANSOFF (1976) quien basa su clasificación en la relación existente entre la situación actual o tradicional de la empresa y los nuevos desarrollos, tanto en lo que se refiere a los productos como a los mercados. Así, se identifican dos estrategias básicas que podemos denominar como:

1. **La estrategia de expansión**, son aquellas que se dirigen hacia el

desarrollo de los productos y mercados tradicionales de la empresa. Se basan en el crecimiento en una misma línea, manteniendo una estrecha relación con la situación actual de la empresa. La estrategia de expansión presenta diversas variantes en función de la relación de los productos y mercados a desarrollar con los actualmente existentes. Así, las principales estrategias de expansión son las siguientes:

- **Penetración en el mercado:** Mediante la penetración en el mercado, la empresa trata de conseguir mayores ventas a base de incrementar el volumen de ventas dirigido a sus clientes actuales o bien tratando de encontrar nuevos clientes para sus actuales productos. Esta estrategia es más fácil de desarrollar cuando el mercado está en fase de crecimiento y presenta dificultades importantes en sectores maduros y en declive. La obtención de una mayor participación en el mercado puede conseguirse con variables comerciales (campanñas publicitarias, promociones, reducciones en precio, etc.) o mediante la obtención de una ventaja competitiva sostenida (diferenciación de producto o liderazgo en costos). Evidentemente, esta segunda alternativa es más consistente y permite un mayor crecimiento a largo plazo. (Pita, 2012, p. 20).

- **Desarrollo de productos:** Mediante la estrategia de desarrollo de productos la empresa se mantiene en el mercado actual,

pero desarrolla producto que poseen características nuevas y diferentes. La estrategia de desarrollo de productos ofrece a la empresa una doble ventaja: por un lado, transmite al mercado una imagen de innovación y, a la vez, posibilita la generación de sinergias al compartir los distintos productos o variantes de los mismos, las mismas estructuras comerciales, distribución y producción.

- **Desarrollo de mercados:** Con esta estrategia, la empresa trata de introducir sus productos tradicionales en nuevos mercados. De esta forma, la empresa aprovecha la tecnología y las capacidades de producción existente o futura para vender sus productos en segmentos, aplicaciones o áreas geográficas distintas de las actuales.

2. La estrategia de diversificación, es la estrategia más potente y arriesgada de las dos, puesto que incluye una salida simultánea de productos y mercados actuales. Entonces, si esto es así, la pregunta que se hace necesaria es: ¿Por qué diversifican las empresas? Algunas de las principales razones por las cuales las empresas diversifican sus actividades:

La razón más poderosa para abordar un proceso de diversificación de actividades suele ser que mediante esta se disminuye el riesgo a largo plazo de la empresa en su conjunto.

Efectivamente, al diversificar, la empresa corre menos riesgos ya que, aunque alguna de las actividades fracase, es difícil pensar que todas ellas vayan mal. (Pita, 2012, p. 22).

- Las empresas también diversifican cuando no se pueden alcanzar los objetivos de crecimiento dentro del ámbito producto-mercado por la vía de expansión. Ello puede deberse a la saturación del mercado, el declive general de la demanda, la obsolescencia de la línea de productos, un mercado generalmente reducido o la influencia de nuevas tecnologías.
- Aunque queden disponibles oportunidades atractivas de expansión y los objetivos se cumplan, una empresa puede diversificar porque los excedentes financieros acumulados superan las necesidades totales de recursos necesarios para la expansión.
- Incluso en el caso de que se alcancen los objetivos de crecimiento con la expansión, una empresa puede diversificar si las oportunidades de diversificación prometen mayor rentabilidad que las oportunidades de expansión. (Pita, 2012, p. 23).

Ansoff (1976) realizó una tipología de la diversificación en función de la relación tecnológica de los productos nuevos con los tradicionales y la relación de los mercados en función de los tipos de clientes. Esta clasificación de estrategias de diversificación, se muestra a continuación:

- a) **Horizontal**, la diferenciación horizontal consiste en vender los nuevos productos en mercados similares a los tradicionales de la empresa. Por encontrarse en el mismo escenario desde el punto de vista comercial, la empresa usará los mismos sistemas de distribución, aunque puede que sea necesario introducir algunos cambios.
- b) **Vertical**, la diversificación o integración vertical busca colocar los productos, correspondiente al ciclo completo de explotación del sector base de la empresa matriz, dentro de la propia unidad económica. Es decir, la empresa se convierte en su propio proveedor o cliente realizando actividades que antes eran cubiertas con operaciones de mercado. (Pita, 2012, p. 24).
- c) **Concéntrica**, la diversificación de tipo concéntrico consiste en producir nuevos productos, relacionados o no tecnológicamente con los anteriores y su venta en nuevos mercados similares o diferentes de los tradicionales. Las empresas establecen un núcleo central, que es el punto fuerte de la empresa y, a su alrededor y en orden decreciente, según ventajas competitivas, el resto de las áreas de actuación.
- d) **Conglomerada**, la diversificación conglomerada supone que los productos y mercados nuevos no tienen ninguna relación con los tradicionales. Es la estrategia más ambiciosa y con mayor riesgo. La actividad principal de la empresa se diluye

en el conglomerado, y se tiende a realizar mediante crecimiento externo más que interno. (Pita, 2012, p. 25).

D. Factores de éxito y fracaso de la creación de empresas

Según Iborra; Dasi; Dolz & Ferrer (2014) manifiestan que en el éxito o fracaso de las nuevas empresas intervienen diversos factores, tales como:

- **Factores empresariales:** Derivados de la administración de las mismas, por lo que dependen del buen hacer de sus empresarios. En este sentido, durante muchos años se ha considerado que entre los factores de fracaso se encontraban una demanda insuficiente, una fuerte competencia o los problemas financieros. Ahora bien, detrás de todos ellos lo más probable es que haya un problema relativo al empresario que las dirige. Así, podemos preguntarnos ¿a qué se debe la demanda insuficiente? La respuesta sería, bien a un producto mal concebido, bien a la situación del sector o a la estrategia utilizada.

- **Factores personales:** Derivadas de la motivación, la experiencia, las actitudes y aptitudes del empresario. A menudo se habla de creación de empresas se usan indistintamente los términos *empresario* y *emprendedor*. No todos los emprendedores son empresarios, ni todos los empresarios son emprendedores. Las características que definen al emprendedor son su iniciativa, creatividad y visión para hacer las cosas. Así, cuando dichas características se aplican a la creación y desarrollo de una empresa,

el emprendedor actúa como empresario y podemos denominarlo empresario emprendedor. Basta con observar la realidad que nos rodea para darnos cuenta de las numerosas comodidades de las que gozamos en la vida diaria, las cuales han surgido a lo largo de los años de la inventiva, creatividad y espíritu empresarial. (Iborra; Dasi; Dolz & Ferrer, 2014, p. 121).

- **Factores institucionales:** En aquellos casos en que estos factores institucionales son adecuados y están convenientemente desarrollados, ofrecen a la empresa un escenario idóneo para que esta adquiera e incremente sus recursos y ventas de propiedad que, a la postre, facilitarán tanto la expansión internacional de estas, como sus posibilidades de llevar a cabo transacciones eficientes en aquellos lugares hacia los que se internacionalicen. De esta forma, aunque compete al directivo de la empresa la decisión de internacionalización, así como la elección de aquellas formas de competir en el exterior, las circunstancias que facilitan que tal decisión se adopte y se implante con éxito están en buena parte ligadas al entorno de origen en el que la empresa nace y se desarrolla. La relevancia de este reto viene avalada por los beneficios asociados a la internacionalización, entre otros, la menor dependencia de las empresas de los vaivenes del mercado interior o la generación de empleo y riqueza en el territorio. (Iborra; Dasi; Dolz & Ferrer, 2014, p. 123).

1.3. Bases Conceptuales

A continuación, se muestran las definiciones, según diversos autores de los términos que nos ayudarán a entender mejor el tema que se ha investigado:

- **Capital de trabajo:** Son aquellos recursos que necesita la empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo. (Cardozo, 2015, p. 89).
- **Cuentas por cobrar:** Constituyen el crédito que la empresa concede a sus clientes a través de una cuenta abierta en el curso ordinario de un negocio, como resultado de la entrega de artículos o servicios. (Cardozo, 2015, p.90).
- **Crecimiento empresarial:** Desarrollo que está alcanzando la empresa, manifestado tanto por el incremento de las magnitudes económica que explican su actividad como por los cambios observados en su estructura económica y organizativa. (Iborra; Dasi; Dolz & Ferrer, p. 124).
- **Deudas a corto plazo:** Las contraídas con terceros por préstamos recibidos y otros débitos no incluidos en otras cuentas de este subgrupo, con vencimiento no superior a un año. (Cardozo, 2015, p. 95).
- **Financiamiento:** Se conoce como financiamiento o financiación el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores. (Cardozo, 2015, p.102).

- **Inventarios:** Contablemente es una cuenta de activo circulante que representa el valor de las mercancías existentes en un almacén. (Cardozo, 2015, p. 110).
- **Microempresas:** Una micro empresa o microempresa es una empresa de tamaño pequeño. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma. (Cardozo, 2015, p. 130).

1.4. Justificación de la Investigación

Hoy en día sabemos que las Microempresas son aquellas organizaciones que mueven y dan dinamismo a las economías de los países, en diversas esferas, a nivel internacional, nacional, regional y local. Dichas empresas tienen ciertas limitaciones para poder acceder al mercado financiero y poder financiar su capital de trabajo, lo que significaría que estén limitadas para poder crecer y desarrollarse. El presente trabajo de investigación se justifica por diversos motivos, los cuales a continuación damos a conocer:

- **Por su carácter Práctico**, ya que a través de los resultados permitirá conocer aspectos favorables y desfavorables sobre el financiamiento del capital de trabajo y su relación con el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes del distrito de Huacho, periodo 2017, información que les permitirá tomar decisiones bajo situaciones de certidumbre y así poder lograr el crecimiento que tanto anhelan.
- **Por su carácter Social**, debido a la poca existencia de estudios sobre la realidad de las microempresas dedicadas al negocio de Restaurantes en el

distrito de Huacho, hace que no podamos ver la real dimensión social y económica de este sector empresarial; en tal sentido la presente investigación está orientada a comprender este sector empresarial en la Huacho.

- **Por su carácter Institucional,** es de suma importancia para nuestra casa Superior de estudios la USP de Huacho, que se lleve a cabo esta investigación, porque a través de ella se podrá dar fe a que, en sus aulas, se fomenta la investigación formativa en todos los aspectos académicos de la formación de los profesionales en Contabilidad y todas las carreras afines.
- **Por su carácter Personal,** actualmente en la ciudad de Huacho, los microempresarios dedicados al negocio de Restaurantes realizan sus actividades económicas de manera empírica. Sus propietarios carecen de conocimientos y prefieren confiar en su experiencia y no tienen en cuenta los cambios ocurridos en el mundo de los negocios y las necesidades actuales del mercado. La presente investigación es necesaria ya que los resultados brindarán información útil, para la aplicación satisfactoria de alternativas de solución sobre temas de financiamiento de capital de trabajo para los microempresarios dedicados al sector Restaurantes del distrito de Huacho, periodo 2017.

1.5. Problema

1.5.1. Descripción de la Realidad Problemática

Iborra; Dasi; Dolz & Ferrer (2014) manifiestan que la riqueza y el crecimiento de la economía en los países del mundo dependen de la actividad productiva de sus empresas, sean estas Mypes (micro y

pequeñas), medianas o grandes. Por ello es necesario e importante conocer las actividades que realizan dichas empresas, qué elementos las integran y qué objetivos se plantean, además de ello, las empresas tienen una función relevante en la sociedad, con su actividad contribuyen a la mejora y bienestar de sus trabajadores, clientes y demás miembros de su comunidad. Toda empresa para su funcionamiento y crecimiento a futuro, necesita de financiamiento del Capital de trabajo, que no es otra cosa más que dotarse de recursos financieros para ser atendidos en el corto plazo y de esta manera poder llevar a cabo su vida productiva organizativa y así lograr sus objetivos, lo que técnicamente se denominaría lograr un Crecimiento empresarial.

La ciudad de Huacho se encuentra ubicada al norte de la capital de la república de Perú, en la provincia de Huaura y departamento de Lima. En el distrito de Huacho, se ha podido observar la variedad de Microempresas del sector de Restaurantes, en las cuales se manifiestan una serie de inconvenientes, debido a que muchas de ellas no cuentan con el número de trabajadores apropiado; tienen poca demanda en la venta de sus productos y/o servicios; carecen de recursos financieros para producir más y mejor, carecen de visión de futuro; sus propietarios carecen de conocimiento del manejo del negocio, etc. Al parecer todos estos hechos estarían interponiéndose para que las Microempresas del sector Restaurantes en el distrito de Huacho, no estén creciendo ni desarrollándose empresarialmente.

Asimismo, se han podido identificar las causas que dan origen a este

tipo de problemas que tienen las Microempresas del sector de Restaurantes del distrito de Huacho, las cuales se describen a continuación: No han determinado su necesidad financiera; no han sabido elegir a su proveedor financiero; por consiguiente, no han sido bien evaluados por la entidad financiera; a muchos de ellos quizás las entidades financieras les han denegado el préstamo para financiar su capital de trabajo por un tema de capacidad de pago o récord crediticio. Estas causas que han sido identificadas estarían directamente relacionadas al Financiamiento del Capital de trabajo de las Microempresas del sector Restaurantes del distrito de Huacho.

Dada la situación actual de cómo se desempeñan y gestionan las Microempresas del sector de Restaurantes del distrito de Huacho, su pronóstico no es el más alentador para sus propietarios y/o dueños, debido al mal manejo de las mismas y con efectos a corto plazo muy negativos como por ejemplo el cierre, embargo y posteriormente la desaparición del negocio. Por tal motivo es necesario conocer la relación entre el Financiamiento del Capital de Trabajo y el Crecimiento Empresarial de las Microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017, y de esta manera establecer mecanismos de solución al problema planteado.

1.5.2. Problema General

¿Existe relación entre el Financiamiento del Capital de Trabajo y el Crecimiento de las Microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017?

1.5.3. Problemas Específicos

1.5.3.1. ¿Existe relación entre la determinación de la necesidad financiera y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017?

1.5.3.2. ¿Existe relación entre la elección del proveedor financiero y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017?

1.5.3.3. ¿Existe relación entre el proceso de evaluación del riesgo crediticio y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017?

1.5.3.4. ¿Existe relación entre el pago del crédito y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017?

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

Existe relación entre el Financiamiento del Capital de Trabajo y el Crecimiento de las Microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

1.6.2. Hipótesis Específicas

1.6.2.1. Existe relación entre la determinación de la necesidad financiera y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

1.6.2.2. Existe relación entre la elección del proveedor financiero y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

1.6.2.3. Existe relación entre el proceso de evaluación del riesgo crediticio y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

1.6.2.4. Existe relación entre el pago del crédito y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Establecer la relación entre el Financiamiento del Capital de Trabajo y el crecimiento de las Microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

1.7.2. Objetivos Específicos

1.7.2.1. Determinar la relación entre la determinación de la necesidad financiera y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

1.7.2.2. Determinar la relación entre la elección del proveedor financiero y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

1.7.2.3. Determinar la relación entre el proceso de evaluación del riesgo crediticio y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

1.7.2.4. Determinar la relación entre el pago del crédito y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

II. MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Tipo y diseño de investigación

2.7.1 Tipo de investigación

Hernández, Fernández & Baptista (2014) señalan que las investigaciones de tipo correlacional tienen como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular. (p. 93).

La presente investigación está dentro del tipo de investigación correlacional, establecida por los autores antes mencionados, el propósito es establecer la relación del financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes del distrito de Huacho, 2017.

2.7.2 Diseño de Investigación

Según Hernández, Fernández & Baptista (2014) nos dicen que la investigación de diseño no experimental podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. (p. 152).

La presente investigación se encuentra ubicada dentro del diseño no

experimental, propuesto por los siguientes autores, debido a que no se manipularán las variables de estudio.

VARIABLES	DEFINICIÓN	DEFINICIÓN OPERACIONAL
-----------	------------	------------------------

2.2. Conceptuación y Operacionalización de Variables

	CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS	MEDIDA	ESCALA
VI. FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO	Se entiende por Financiamiento a aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazo y que por lo general tiene un costo financiero. (Ccaccya, 2015).	Determinación de la necesidad financiera.	Plazo	1	Ordinal	Renzis Liker: 1. Alto 2. Moderado 3. Bajo
			Actividad	2	Ordinal	
		Elección del proveedor financiero.	Taza de interés	3	Ordinal	
			Elección	4	Ordinal	
		Evaluación del riesgo crediticio.	Visita	5	Ordinal	
			Requisito	6	Ordinal	
		Pago del crédito financiero.	Pago oportuno	7	Ordinal	
			Refinan- ciamiento	8	Ordinal	
V.D. CRECIMIENTO EMPRESARIAL	El <i>crecimiento</i> es interpretado como un signo de salud, vitalidad y fortaleza. Las organizaciones empresariales, en la medida en que crecen, reflejan una progresión continua, una sensación de no estar estancadas y tener posibilidades de desarrollo futuro. (Pita, 2012).	Aumento de trabajadores.	Incremento	9	Ordinal	Renzis Liker: 1. Alto 2. Moderado 3. Bajo
			Sueldo	10	Ordinal	
		Proyección de ventas.	Incremento	11	Ordinal	
			Utilidades	12	Ordinal	
		Récord crediticio.	Relaciones	13	Ordinal	
			Crédito	14	Ordinal	

2.3. Población y Muestra

2.3.1. Población

Para Hernández, Fernández & Baptista (2014) una vez que se haya definido cuál será la unidad de muestreo/análisis, se procede a delimitar la población que va a ser estudiada y sobre la cual se pretende generalizar los resultados. Así, una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones y/o características. (p. 174).

Según la Base de datos de la Gerencia de Desarrollo Económico de la Municipalidad Provincial de Huaura (2017), los microempresarios del distrito de Huacho, están clasificados de acuerdo a su giro de negocio, para efectos de esta investigación solo se han considerado las microempresas que se encuentran en el giro de Restaurantes, teniendo estas una población de 112 microempresas dedicadas a este tipo de negocio.

2.3.2. Muestra

Hernández, Fernández & Baptista (2014) nos dicen que la muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población. (p. 175).

Dentro de los tipos de muestras, básicamente se han categorizado dos tipos: muestras no probabilísticas y muestras probabilísticas.

En las muestras probabilísticas, materia de nuestra investigación todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y

el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de muestreo/análisis. (p.176).

A continuación, se muestra la fórmula utilizada para población conocida:

Donde:

$$Z = 1.96$$

$$p = 0.05$$

$$q = 0.95$$

$$t = 0.05$$

$$N = 112$$

Reemplazamos los valores y despejamos el valor de “n”, siendo la muestra la siguiente:

Microempresas

De acuerdo a la población de microempresas del sector Restaurantes del distrito de Huacho, se realizó el cálculo del muestreo probabilístico para determinar la cantidad de microempresas a encuestar, obteniendo como resultado una muestra de 50 microempresas del sector Restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017.

2.4. Técnicas e Instrumentos de Investigación

Para Hernández, Fernández & Baptista (2014) toda medición o instrumento de recolección de datos debe reunir tres requisitos esenciales:

- **La confiabilidad** de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales.
- **La validez**, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir. La validez es una cuestión más completa que debe alcanzarse en todo instrumento de medición que se aplica.
(pp. 200-209)

La técnica utilizada fue la encuesta, el instrumento elaborado fue un cuestionario, que permitió medir las variables: Financiamiento del capital de trabajo que consta de 8 ítems; y la variable Crecimiento empresarial que consta de 6 ítems.

El cuestionario se aplicó a los microempresarios del sector Restaurantes que desarrollan sus actividades empresariales en el distrito de Huacho y que accedieron a financiar su capital de trabajo.

III. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Respecto al Objetivo Específico 01: Determinar la relación entre la determinación de la necesidad financiera y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017

Tabla 1.
Determinación de la necesidad financiera de la microempresa

Cumple	Frecuencia	Porcentaje
Parcialmente	6	12%
Medianamente	25	50%
Totalmente	19	38%
Total	50	100%

El 12% de los microempresarios del sector restaurantes de la ciudad de Huacho determinó su necesidad financiera parcialmente; el 50% lo determinó medianamente y el 38% lo determinó totalmente.

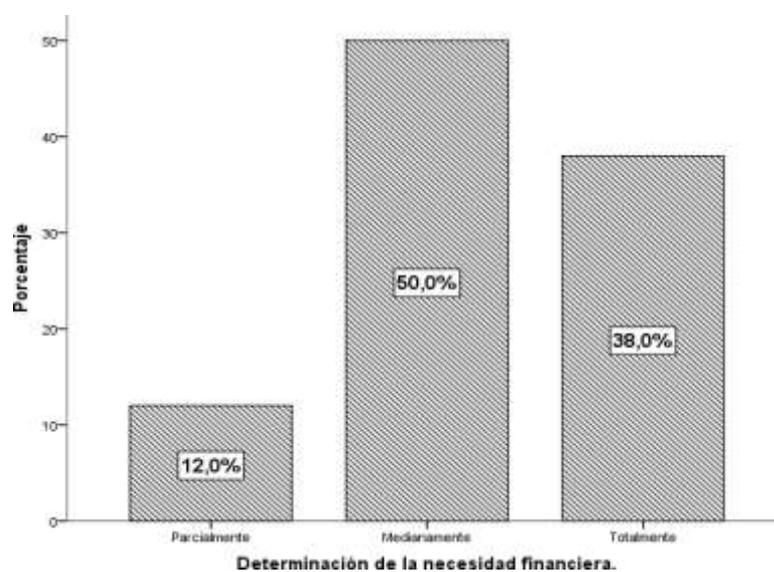


Gráfico 1: Determinación de la necesidad financiera

3.2 Respecto al Objetivo Específico 02: Determinar la relación entre la elección del proveedor financiero y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017

Tabla 2.
Elección del proveedor financiero

Cumple	Frecuencia	Porcentaje
Parcialmente	8	16%
Medianamente	29	58%
Totalmente	13	26%
Total	50	100%

El 16% de los microempresarios del sector restaurantes de la ciudad de Huacho eligió parcialmente a su proveedor financiero; el 58% lo eligió medianamente y el 26% lo eligió totalmente.

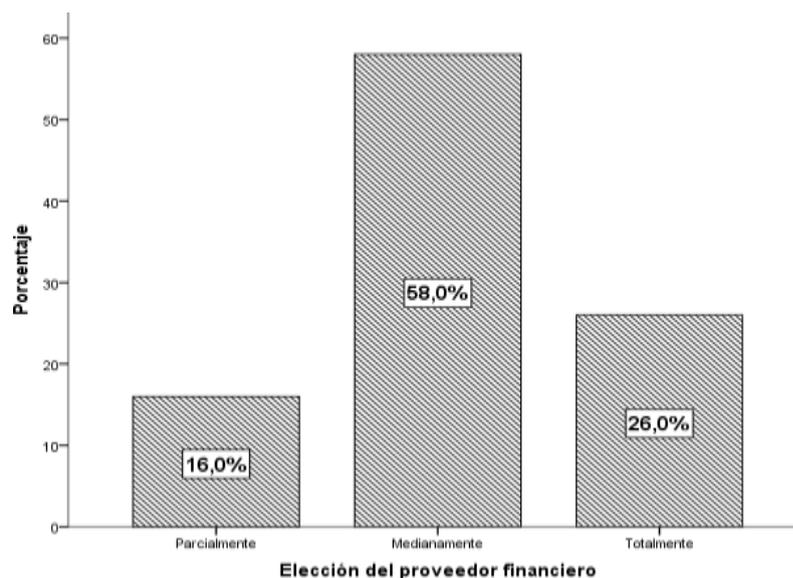


Gráfico 2: Elección del proveedor financiero

3.3 Respecto al Objetivo Específico 03: Determinar la relación entre el proceso de evaluación del riesgo crediticio y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

Tabla 3.

Evaluación del riesgo crediticio

Cumple	Frecuencia	Porcentaje
Parcialmente	6	12%
Medianamente	19	38%
Totalmente	25	50%
Total	50	100%

El 12% de los microempresarios del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, afirmó haber cumplido parcialmente con la evaluación del riesgo crediticio realizado por la entidad financiera; el 38% afirmó haber cumplido medianamente con la evaluación del riesgo crediticio y el 50% afirmó haber cumplido totalmente con la evaluación del riesgo crediticio realizado por la entidad financiera elegida.

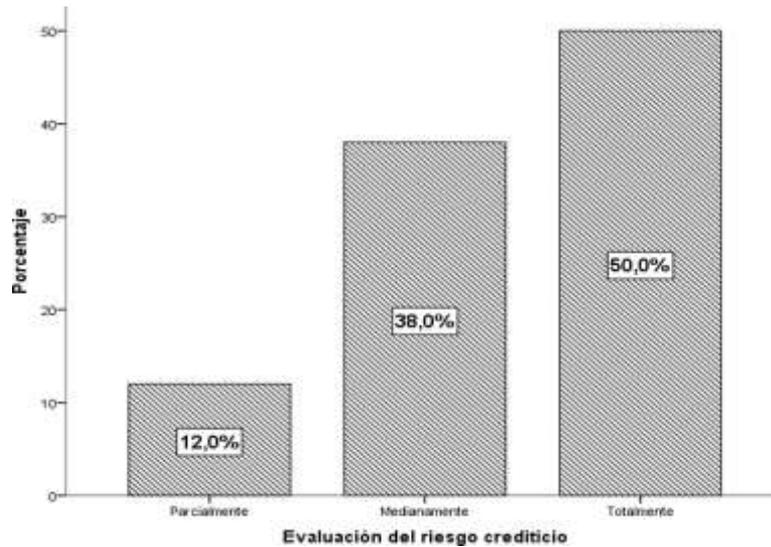


Gráfico 3: Evaluación del riesgo crediticio

3.4 Respecto al Objetivo Específico 04: Determinar la relación entre el pago del crédito y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

Tabla 4.
Pago del crédito

Cumple	Frecuencia	Porcentaje
Parcialmente	5	10%
Medianamente	27	54%
Totalmente	18	36%
Total	50	100%

El 10% de los microempresarios del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, afirmó que cumple parcialmente con el pago de sus cuotas de crédito otorgado para el financiamiento de su capital de trabajo; el 54% afirmó que cumple medianamente con el pago de sus cuotas de crédito y el 36% afirmó que cumple totalmente con el pago de sus cuotas de crédito otorgado para el financiamiento de su capital de trabajo.

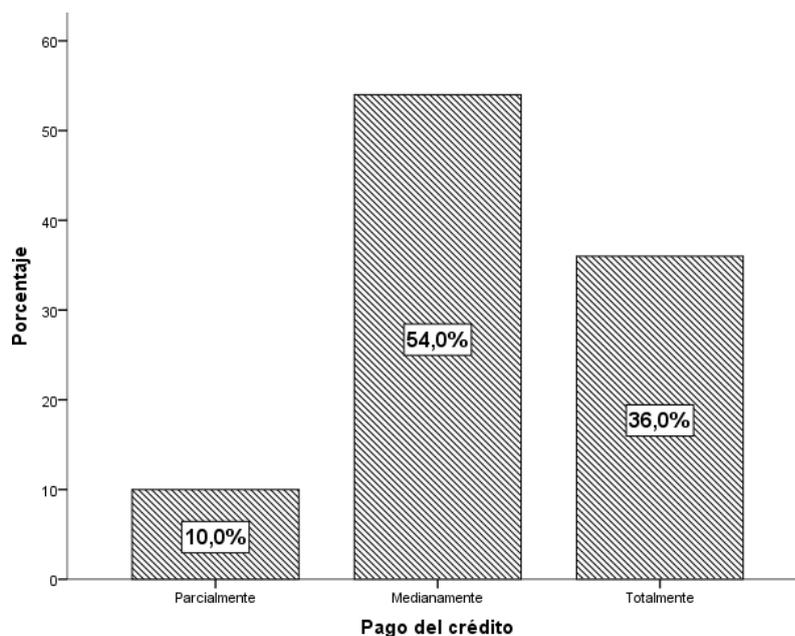


Gráfico 4: Pago del crédito

3.5 Respecto al Objetivo General: Establecer la relación entre el financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

Tabla 5.

Financiamiento del capital de trabajo

Cumple	Frecuencia	Porcentaje
Parcialmente	2	4%
Medianamente	32	64%
Totalmente	16	32%
Total	50	100%

El financiamiento del capital de trabajo otorgado a los microempresarios del sector restaurantes de la ciudad de Huacho se cumplió parcialmente en un 4%; se cumplió medianamente en un 64% y por último se cumplió totalmente en un 32% de los microempresarios de este sector.

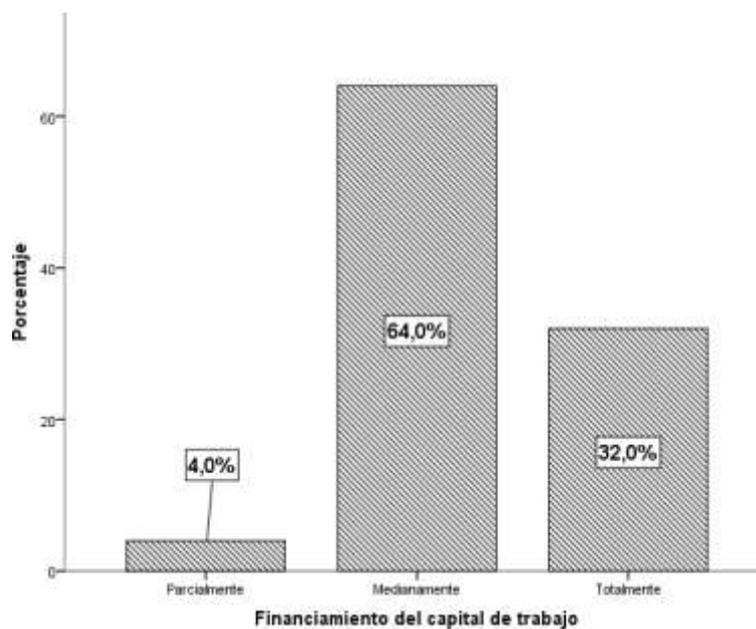


Gráfico 5: Financiamiento del capital de trabajo

Tabla 6.

Crecimiento empresarial

Logro	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	7	14,0
Moderado	21	42,0
Alto	22	44,0
Total	50	100,0

El 14% de los microempresarios del sector restaurantes de la ciudad de Huacho lograron un crecimiento empresarial bajo; el 42% logró un crecimiento moderado y el 44% logró un alto crecimiento empresarial.

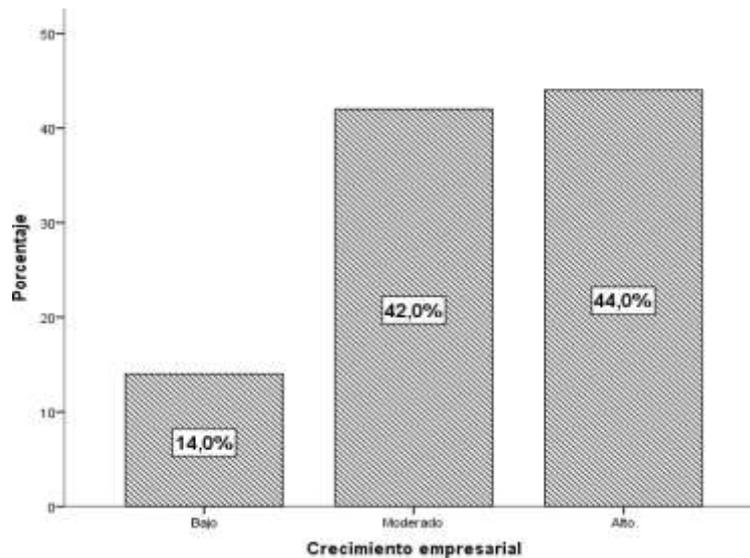


Gráfico 6: Crecimiento empresarial

IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1. Contrastación de Hipótesis

4.1.1 Respecto a la Hipótesis Específica 1: Existe relación entre la determinación de la necesidad financiera y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017.

La determinación de la necesidad financiera y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, están estadísticamente asociados, según la Prueba Chi-cuadrado para la asociación de variables, por ser la Significancia asintótica bilateral (Sig.= 0.001), está por debajo del nivel de error máximo permisible ($\alpha=0.05$) inclusive ($\alpha=0.01$) – relación muy significativa-, entonces hay evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula (H_0 : la determinación de la necesidad financiera y el crecimiento de las microempresas son Independientes) y por tanto a un 99% de confianza podemos

afirmar que, existe relación altamente significativa entre la determinación de la necesidad financiera y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017.

Tabla 7.
Contrastación de Hipótesis Específica 1

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18,485	4	,001
N de casos válidos	50		

4.1.2 Respecto a la Hipótesis Específica 2: Existe relación entre la elección del proveedor financiero y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017.

La elección del proveedor financiero y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, están estadísticamente asociados, según la Prueba Chi-cuadrado para la asociación de variables, por ser la Significancia asintótica bilateral (Sig.= 0.000), está por debajo del nivel de error máximo permisible ($\alpha=0.05$) inclusive ($\alpha=0.01$) – relación muy significativa-, entonces hay evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula (Ho: la elección del proveedor financiero y el crecimiento de las microempresas son Independientes) y por tanto a un 99% de confianza podemos afirmar que, existe relación altamente significativa entre la elección del proveedor financiero y el crecimiento de las microempresas del sector

restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017.

Tabla 8.
Contrastación de Hipótesis Específica 2

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	26,608	4	,000
N de casos válidos	50		

4.1.3 Respecto a la Hipótesis Específica 3: Existe relación entre el proceso de evaluación de riesgo crediticio y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017.

El proceso de evaluación de riesgo crediticio y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, están estadísticamente asociados, según la Prueba Chi-cuadrado para la asociación de variables, por ser la Significancia asintótica bilateral (Sig.= 0.000), está por debajo del nivel de error máximo permisible ($\alpha=0.05$) inclusive ($\alpha=0.01$) – relación muy significativa-, entonces hay evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula (H_0 : el proceso de evaluación de riesgo crediticio y el crecimiento de las microempresas son Independientes) y por tanto a un 99% de confianza podemos afirmar que, existe relación altamente significativa entre el proceso de evaluación de riesgo crediticio y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017.

Tabla 9.
Contrastación de Hipótesis Específica 3

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
--	-------	----	--------------------------------

hi-cuadrado de Pearson	43,514	4	,000
N de casos válidos	50		

4.1.4 Respecto a la Hipótesis Específica 4: “Existe relación entre el pago del crédito y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017”

El pago del crédito y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, están estadísticamente asociados, según la Prueba Chi-cuadrado para la asociación de variables, por ser la Significancia asintótica bilateral (Sig.= 0.000), está por debajo del nivel de error máximo permisible ($\alpha=0.05$) inclusive ($\alpha=0.01$) – relación muy significativa-, entonces hay evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula (Ho: el pago del crédito y el crecimiento de las microempresas son Independientes) y por tanto a un 99% de confianza podemos afirmar que, existe relación altamente significativa entre el pago del crédito y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017.

Tabla 10.
Contrastación de Hipótesis Específica 4

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	20,517	4	,000
N de casos válidos	50		

4.1.5 Respecto a la Hipótesis General: “Existe relación entre el financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017”

El financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, están estadísticamente asociados, según la Prueba Chi-cuadrado para la asociación de variables, por ser la Significancia asintótica bilateral (Sig.= 0.000), está por debajo del nivel de error máximo permisible ($\alpha=0.05$) inclusive ($\alpha=0.01$) – relación muy significativa-, entonces hay evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula (H_0 : el financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas son Independientes) y por tanto a un 99% de confianza podemos afirmar que, existe relación altamente significativa entre el financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017.

Tabla 11.
Contrastación de Hipótesis General

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	41,599	4	,000
N de casos válidos	50		

4.2. Discusión de los resultados

De acuerdo a los resultados obtenidos en esta investigación, se ha podido demostrar que el Financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017, están

relacionados estadísticamente, según las pruebas de Chi-cuadrado para la asociación de variables; contribuyendo a ello podemos mencionar en el ámbito internacional a personas que han realizado investigaciones relacionadas a este tema, tales como: **Hernández (2010)** quien desarrolló una investigación titulada *“Administración Financiera del Capital de Trabajo para Pequeñas Empresas del Sector Comercial Minorista en Xalapa, Veracruz. México*, en la que concluye que los empresarios Xalapeños aseguran conocer el término capital de trabajo, sin embargo, la mayoría de empresarios hacen énfasis en la administración del efectivo, sin saber que, al descuidar los demás rubros, no están optimizando el punto que a ellos más parece interesarles, que es el de obtener un financiamiento adecuado, ahora bien, en relación a nuestra investigación podemos percibir la similitud, que hace notoria la importancia de saber definir la necesidad financiera por parte de los microempresarios y así solicitar el financiamiento que uno requiere y que sea el apropiado; así también **Krass (2015)** desarrolló una investigación titulada *“Estrategias para el Financiamiento del Capital de Trabajo de la Pequeña y Mediana Empresa del Sector Calzado Del Estado de Aragua”*, Los resultados de este estudio indicaron que la planificación, el activo y el pasivo circulante no son tomados en cuenta para la toma de decisiones gerenciales. Igualmente, no se toman en cuenta los financiamientos que ofrece la banca, ni se utilizan indicadores de gestión como instrumentos que permiten medir hasta qué punto se cumplen los objetivos trazados y las metas establecidas. Ahora bien, si comparamos la similitud con respecto a nuestra investigación, podemos mencionar que los empresarios de calzado del estado de Aragua, podrían estar descuidando su liquidez relacionada al tema de cuentas por cobrar, producto de una mala política de ventas (con posterior cobro a un determinado número de días), razones por las cuales hacen notoria su necesidad de

financiamiento y su deseo por crecer empresarialmente.

Así también **Amadeo (2013)** desarrolló una investigación titulada “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, los resultados de este estudio indicaron que es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe reconocer como un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan; en relación a nuestra investigación se manifiesta la importancia que tiene el financiamiento del capital de trabajo para poder desarrollar y lograr un crecimiento en los empresarios.

Ahora bien, en el ámbito nacional, tampoco somos ajenos a este tipo de investigaciones o acontecimiento que dan lugar a muchas de estas similitudes en el campo empresarial de los microempresarios peruanos. Damos a conocer más similitudes con respecto a la relación que existe entre el financiamiento de capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas nacionales.

Así como **Tello (2014)** quién desarrolló una investigación titulada “Financiamiento del Capital de Trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas Comerciales en el Distrito de Pacasmayo”. Esta la investigación se concluye que uno de los principales problemas que enfrentan las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los Bancos, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo, siendo las entidades No Bancarias como las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas

de Ahorro y Crédito, las que otorgaron con una mayor política de financiamiento. Si bien es cierto en nuestra investigación no abordamos el tema de las entidades que otorgan el crédito siendo estas Bancarias o no; pero si podemos asumir la relación desde otro punto de vista el cual es, sobre la restricción (análisis del riesgo crediticio) que tienen las entidades o dicho de otro modo, los requisitos que deben cumplir los microempresarios que solicitan el financiamiento de su capital de trabajo, requisitos que se deben respetar para que se haga efectivo el desembolso del dinero por parte de la entidad, eh aquí la debilidad de muchos microempresarios, los cuales llegan a ser entorpecidos por falta de conocimiento para cumplir con ello, restringiendo de esta manera el crecimiento de los mismos.

Así también **Javier (2015)** quién desarrolló una investigación titulada “El financiamiento a las Micro y Pequeñas empresas del sector comercial de Guadalupe para contribuir a su crecimiento.”, En la investigación se concluye que los mayores obstáculos para la obtención de financiamiento requeridos por las micro y pequeñas empresas se traducen en las altas tasas y costos de transacción crediticias, la documentación y garantías que se deben presentar aun para montos de préstamos pequeños; con respecto a nuestra investigación se evidencia claramente el cuidado que deben tener los microempresarios al momento de elegir a su proveedor financiero. Así, también **Vizconde (2015)** quién desarrolló una investigación titulada “El financiamiento a las Micro y Pequeñas Empresas Comerciales de Chepén para promover su desarrollo sostenible con responsabilidad social empresarial”. En la investigación se concluye que el financiamiento a las micro y pequeñas empresas comerciales de Chepén por parte de los bancos y micro financieras si generan desarrollo sostenible económico, social y ambiental mediante la satisfacción de necesidades, si ambas partes gestionan con criterios de responsabilidad social

empresarial como una inversión social; una vez más queda demostrado a través de esta investigación, la importancia y sobre todo la relación que hay entre el financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas. Y para terminar **Baltazar (2012)** quién desarrolló la investigación titulada “El financiamiento del crédito bancario en las medianas y pequeñas empresas”. En la investigación se concluye respecto al financiamiento que el 73% de MYPES acudieron para dar soluciones a sus problemas financieros a cajas municipales y 27% a bancos. Para concluir con ello las MYPES para mantenerse en el mercado recurrieron al financiamiento de su capital de trabajo con la finalidad de cubrir sus necesidades operativas de capital de trabajo, con el propósito de ser competitivas y lograr crecer empresarialmente.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

Según la Primera Encuesta Nacional de Empresas (ENE) del 2015, realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), dio a conocer que uno de los cuatro factores que limitan el crecimiento empresarial es la informalidad; el 39.5% de empresas reportó este problema. Asimismo, el 36.7% de empresas respondió que la demanda es limitada, **el 34.8% señaló que existe dificultad para acceder al financiamiento** y el 30.6% señaló la excesiva regulación tributaria. (INEI, 2016).

Como se puede apreciar, análogamente la problemática en nuestro objeto de estudio no hace más que evidenciar, lo ya establecido por otros estudios a nivel nacional, reflejándose en la siguiente problemática:

- 1.** Los resultados obtenidos respecto al objetivo específico 1, establecen que existe una relación altamente significativa entre la determinación de la necesidad financiera y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017. Los micro empresarios no tienen claridad en el manejo financiero de sus organizaciones empresariales, razón por la cual se muestra con mayor frecuencia una tendencia mayoritaria en el orden del 62% afirmaciones parcialmente y medianamente; que expresan no tener claridad en la determinar los plazos en los cuales deban apalancar eficientemente los créditos a los cuales acceden. Eso sucede generalmente en los pequeños empresarios quienes no conocen eficientemente las variables económicas que existen en el mercado financiero y que en alguna medida afectan positiva o negativamente en la gestión de sus empresas.
- 2.** Los resultados obtenidos respecto al objetivo específico 2, señalan que existe una relación altamente significativa entre la elección del proveedor financiero y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017. Al respecto las frecuencias establecidas en los resultados comunican que existe un porcentaje mayoritario del 74% de afirmaciones parcialmente y medianamente; establecen que los intereses y la elección del proveedor financiero no se ajusta a la realidad económica que manejan en cada una de ellas, consideran que los intereses que gravan los créditos son demasiados elevados, en cierta medida expresan no estar de acuerdo con los proveedores financieros que existen en el mercado.

- 3.** Los resultados obtenidos respecto al objetivo específico 3, establecen que existe una relación altamente significativa entre el proceso de evaluación de riesgo crediticio y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017. Estos resultados están expresados en la percepción del 50% de grado de aceptación y negación de los encuestados, las frecuencias de respuestas manifiestan que las entidades financieras generalmente realizan visitas de rutina para confirmar la realidad económica y empresarial de ellas, información que va a ser tomada por el área de créditos de la entidad financiera, adicionado a los estados financieros de la empresa, que les sirven de elementos de evaluación para la toma de decisión de otorgamiento o no crediticio.
- 4.** Los resultados obtenidos respecto al objetivo específico 4, establecen que existe relación altamente significativa entre el pago del crédito y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017. Las frecuencias de los datos obtenidos establecen un 64% de percepción entre las afirmaciones parcialmente y medianamente; que señalan. Estos datos establecen la tendencia a que unos sectores mayoritarios de pequeños empresarios no puedan llegar a cumplir oportunamente con el cronograma de pagos establecidos por las entidades financieras que el otorga créditos, razón por la cual en muchos casos tienen que recurrir a reprogramar los pagos o en su defecto pedir una ampliación del crédito, eso significa refinanciar los créditos, y ello muchas veces se da en condiciones desventajosas para las pequeñas empresas.
- 5.** Los resultados obtenidos respecto al objetivo general, expresan que existe una relación altamente significativa entre el financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas del sector restaurantes de la ciudad de Huacho,

2017. Los resultados expresan una percepción en el orden del 68% de empresarios que afirman que acceden parcial o medianamente al financiamiento de capital. De la misma forma las frecuencias establecen que un 56% de empresarios perciben que, a pesar de la inyección de capitales a través del crédito, su crecimiento empresarial no ha sido significativo, ni ha colmado sus expectativas.

5.2.

Recomendaciones

Los resultados obtenidos en nuestra investigación, sustentan la existencia de problemas significativos en el acceso al mercado financiero del sector empresarial emergente. A pesar que el gobierno manifiesta un permanente esfuerzo en dinamizar la economía de este sector, el punto de quiebre para su crecimiento se sustenta en el poco apoyo financiero que reciben.

Se requiere mayor compromiso y transparencia del sector financiero en el sinceramiento de las tasas de interés que ofrecen y sobre todos los costos encubiertos por comisiones de diversas naturalezas en los créditos otorgados, que son cargados a los prestatarios. Razón por la cual la política de venta de los productos financieros que ofrecen deben estar acompañadas por un proceso de capacitación en el cuál no solo se den a conocer las características de estos productos, la forma más rápida para acceder a ellos, sino también capacitar al pequeño y mediano empresario en hacer más eficientes sus inversiones, hecho que debe contribuir al fortalecimiento y crecimiento de este sector empresarial.

Existen razones fundamentadas para señalar que las tasas de interés no son tan alentadoras para el sector de pequeños o microempresarios, aparte de las exigencias formales, lo oneroso de los intereses y las programaciones de retornos de estos créditos son aspectos atentatorios a su crecimiento. Razón por la cual se hace necesario concertar nuevas medidas gubernamentales para fortalecer el acceso a créditos con intereses blandos, en este proceso el principal actor es el sector financiero quien deba avalar el crecimiento sostenible de estas organizaciones. Hechos que van a seguir fortaleciendo el crecimiento económico de los empresarios y por correspondencia de nuestro país.

Aunque la formalización no es una variable objeto de este estudio, se recomienda

realizar estudios complementarios a efectos de lograr mejorar los índices de formalización de las pequeñas y medianas empresas; en el entendimiento que deban interiorizar la cultura empresarial, que la formalidad otorga mayores facilidades al acceso crediticio en nuestro país, ya que estas sólo venden sus productos a empresas debidamente formalizadas.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amadeo Arostegui, A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y mediana empresas*. (Tesis inédita de Maestría en Dirección de Negocios). Universidad Nacional de la Plata. Argentina.
- Baltazar Francisco, J. M. (2012). *El Financiamiento del Crédito Bancario en las Medianas y Pequeñas Empresas. Mypes del Sector comercio, con venta de insumos agrícolas, en la provincia de Casma*. (Tesis de pregrado inédita). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Perú.
- Berk, J. & Demarzo, P. (2008). *Finanzas Corporativas*. (1ª Ed). México: Pearson Educación. México.
- Cardozo, C. H. (2015). *Contabilidad de entidades de economía solidaria bajo NIIF para Pyme*. Dinámica de cuentas, políticas contables y financieras. (5ª Ed). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Ccaccya, D. A. (2015). *Fuentes de financiamiento empresarial: Actualidad Empresarial N.º 339*. Segunda Quincena de noviembre 2015. Perú: Editorial Pacifico.
- Gerencia de Desarrollo Económico (GEDEEC) de la Municipalidad Provincial de Huaura (2017). *Informes sobre las MYPES del distrito de Huacho*.
- Hernández, R.; Fernández, C.; & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6º Ed). México: Mc. Graw Hill.
- Hernández Rincón, C. R. (2010). *Administración Financiera del Capital de Trabajo para Pequeñas Empresas del Sector Comercial Minorista en Xalapa*,

- Veracruz. (Tesis de pregrado inédita). Universidad Veracruzana. México.
- Iborra, M.; Dasi, A.; Dolz, C. & Ferrer, C. (2014). *Fundamentos de dirección de empresas*. Conceptos y habilidades directivas. (2º. Ed). Madrid. España: Paraninfo. S.A.
- INEI (26 de setiembre del 2016). INEI: Estos son los cuatro problemas que limitan el crecimiento de las empresas, *GESTIÓN*, Recuperado de <https://gestion.pe/economia/inei-son-cuatro-problemas-limitan-crecimieto-empresas-147918>
- Javier López, R. V. (2015). *El financiamiento a las Micro y Pequeñas empresas del sector comercial de Guadalupe para contribuir a su Crecimiento*. (Tesis de pregrado inédita). Universidad Nacional de Trujillo. Perú.
- Krass L. Deisys Del C. N. (2015). *Estrategias para el Financiamiento del Capital de Trabajo de la Pequeña y Mediana Empresa del Sector Calzado del Estado de Aragua*. (Tesis de Maestría inédita). Universidad De Carabobo. Venezuela.
- Lira, B. P. (2009). *Finanzas y Financiamiento: Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. (1ª Ed). Lima, Perú: USAID. Perú.
- Mendiola, A.; Aguirre, C.; Chuica, S.; Palacios, R.; Peralta, M.; Rodríguez, J.; Suarez, E. (2014). *Factores críticos de éxito para la creación de un mercado alternativo de emisión de valores para las pymes en el Perú*. (1ª Ed). Lima, Perú: ESAN EDICIONES.
- Montoro, S. M.; De Castro, G. M & Diez, V. I. (2014). *Economía de la Empresa*. Madrid. España: Paraninfo. S.A.
- Pita, G. J. (2012). *Trabajos de Investigación en el área de Conocimiento de la Organización de Empresas*. España: Espasa Calpe. S.A.

Rodríguez, R. K. (2012). *Sistema financiero peruano: Actualidad Empresarial* N.º 265. Segunda Quincena de octubre 2012. Perú: Editorial Pacifico.

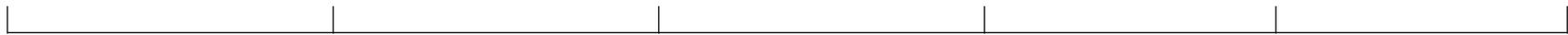
Tello Correa, L. N. (2014). *Financiamiento del Capital de Trabajo para contribuir al Crecimiento y Desarrollo de la Micro y Pequeña empresas Comerciales en el Distrito de Pacasmayo*. (Tesis de pregrado inédita). Universidad Nacional de Trujillo. Perú.

Vizconde Carmen, J. R. (2015). *El financiamiento a las micro y pequeñas empresas comerciales de Chepén para promover su desarrollo sostenible con responsabilidad social empresarial*. (Tesis de pregrado inédita). Universidad Nacional de Trujillo. Perú.

VII. Anexos

7.1. Matriz de Consistencia Lógica

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	METODOLOGÍA
¿Existe relación entre el financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017?	Establecer la relación entre el financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.	Existe relación entre el financiamiento del capital de trabajo y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.	V. I. Financiamiento del capital de trabajo Dimensiones: 1. Determinación de la necesidad financiera. 2. Elección del proveedor financiero. 3. Evaluación del riesgo crediticio. 4. Pago del crédito. V. D: Crecimiento Empresarial Dimensiones: 1. Mayor número de trabajadores. 2. Proyección de ventas. 3. Récord crediticio	TIPO DE INVESTIGACIÓN - Descriptiva, correlacional DISEÑO DE INVESTIGACIÓN - Diseño no experimental POBLACIÓN 112 microempresas del sector de Restaurantes de Huacho. MUESTRA 50 microempresas del sector de Restaurantes de Huacho. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS - La encuesta - El cuestionario - Técnicas estadísticas - Software SPSS 21 - Paquete Office, Word y Excel. V.2010
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECIFICA		
1. ¿Existe relación entre la determinación de la necesidad financiera y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017?	1. Determinar la relación entre la determinación de la necesidad financiera y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.	1. Existe relación entre la determinación de la necesidad financiera y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.		
2. ¿Existe relación entre la elección del proveedor financiero y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017?	2. Determinar la relación entre la elección del proveedor financiero y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.	2. Existe relación entre la elección del proveedor financiero y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.		
3. ¿Existe relación entre el proceso de evaluación del riesgo crediticio y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017?	3. Determinar la relación entre el proceso de evaluación del riesgo crediticio y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.	3. Existe relación entre el proceso de evaluación del riesgo crediticio y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.		
4. ¿Existe relación entre el pago del crédito y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017?	4. Determinar la relación entre el pago del crédito y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.	4. Existe relación entre el pago del crédito y el crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.		



7.2. Instrumento de medición de variables (CUESTIONARIO)

Objetivo: Establecer la relación entre el financiamiento del Capital de Trabajo y el Crecimiento de las microempresas del sector Restaurantes de la ciudad de Huacho, 2017.

Instrucciones: Marque con un (X) su respuesta según corresponda.

Empresa: _____ Sector: _____ Lugar: _____

- A. ¿En qué nivel las siguientes características, cree que se han cumplido al interior de su empresa?

DIMENSIONES	Cumple		
	Totalmente	Medianamente	Parcialmente
Determinación de la necesidad financiera			
1. ¿En qué medida determinó Ud. el plazo del financiamiento de capital de trabajo que requirió su negocio?			
2. Para su financiamiento del capital de trabajo. ¿En qué medida influyó la actividad de su negocio para determinar el tipo de moneda (soles o dólares)?			
Elección del proveedor financiero			
3. Luego de analizar el tipo de interés que le ofreció la entidad financiera que usted eligió, ¿En qué medida se ajusta a su negocio?			
4. ¿En qué medida está de acuerdo con la elección que hizo de su proveedor Financiero?			

Proceso de evaluación crediticio			
5. ¿De qué manera la entidad financiera que Ud. eligió para su financiamiento, le hizo alguna vez visitas de rutina a su negocio?			
6. ¿En qué medida la entidad financiera, le solicito y/o le exigió presentar los estados financieros de su negocio, tales como el balance general y estado de resultados?			
Pago del crédito			
7. ¿En qué medida usted paga de forma oportuna (fechas indicadas en el cronograma pagos), las cuotas de su crédito que le ha sido otorgado?			
8. ¿En qué medida usted estaría dispuesto a ampliar los montos utilizados anteriormente (refinanciar su capital de trabajo) que le fueron otorgados por su proveedor financiero?			

En qué nivel el Crecimiento Empresarial, cree que se ha logrado en su empresa:

DIMENSIONES	Logro		
	Alto	Moderado	Bajo
Número de trabajadores			
9. ¿En qué nivel incrementó el número de trabajadores de su negocio, luego de haber obtenido el financiamiento solicitado?			
10. ¿En qué nivel pudo remunerar de acuerdo a ley a sus trabajadores?			
Proyección de ventas			
11. ¿En qué nivel ha logrado aumentar sus ventas en la última campaña y/o periodo de su negocio?			
12. ¿En qué nivel ha obtenido mayores beneficios (utilidades) en la última campaña y/o periodo de su negocio?			
Récord crediticio			
13. ¿En qué nivel son las relaciones con sus proveedores?			
14. ¿En qué nivel se considera un buen pagador de sus créditos?			

7.3. Validación del instrumento mediante juicio de expertos

Primer experto

Validación del Instrumento

Tesis:

Financiamiento del Capital de Trabajo y Crecimiento de las Microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

Señor Investigador, le solicitamos validar el cuestionario referente al tema antes mencionado que se describe en la matriz de consistencia que adjunto; según los criterios a continuación:

Responder de 1 al 5 según corresponda con respecto al tema de investigación:

1=Muy Malo 2=Maló 3=Regular 4=Bueno 5=Muy Bueno

Ítem	Criterios	Validación				
		1	2	3	4	5
1	¿El cuestionario tiene buena relación con el problema?					X
2	¿El cuestionario facilita la comprensión de los encuestados?					X
3	¿El número de preguntas de la encuesta es adecuado?			X		
4	¿La formulación de las preguntas del cuestionario es la correcta?					X
5	¿El diseño del cuestionario facilitará el análisis y su procesamiento de datos?				X	
6	¿Todos los ítem del cuestionario están bien formulados?					X
7	¿Agregaría algún ítem?	X				
8	¿El diseño del instrumento será accesible a tomar la muestra?					X
9	¿La redacción de las preguntas es clara y sencilla?					X
10	¿Existe coherencia interna entre las preguntas del instrumento?				X	

Nombre: Mo. JENPIERRE ALFREDO AGÜERO FLORES 1

Firma: 

Agradecemos su tiempo prestado.

Segundo experto

Validación del Instrumento

Tesis:

Financiamiento del Capital de Trabajo y Crecimiento de las Microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

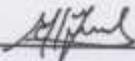
Señor Investigador, le solicitamos validar el cuestionario referente al tema antes mencionado que se describe en la matriz de consistencia que adjunto; según los criterios a continuación:

Responder de 1 al 5 según corresponda con respecto al tema de investigación:

1=Muy Malo 2=Malo 3=Regular 4=Bueno 5=Muy Bueno

Ítem	Criterios	Validación				
		1	2	3	4	5
1	¿El cuestionario tiene buena relación con el problema?					X
2	¿El cuestionario facilita la comprensión de los encuestados?					X
3	¿El número de preguntas de la encuesta es adecuado?				X	
4	¿La formulación de las preguntas del cuestionario es la correcta?					X
5	¿El diseño del cuestionario facilitará el análisis y su procesamiento de datos?				X	
6	¿Todos los ítem del cuestionario están bien formulados?					X
7	¿Agregaría algún ítem?	X				
8	¿El diseño del instrumento será accesible a tomar la muestra?					X
9	¿La redacción de las preguntas es clara y sencilla?					X
10	¿Existe coherencia interna entre las preguntas del instrumento?				X	

Nombre: Ma Edith Herxiz Claros Guerrero 2

Firma: 

Agradecemos su tiempo prestado.

Tercer experto

Validación del Instrumento

Tesis:

Financiamiento del Capital de Trabajo y Crecimiento de las Microempresas del sector Restaurantes, Huacho, 2017.

Señor Investigador, le solicitamos validar el cuestionario referente al tema antes mencionado que se describe en la matriz de consistencia que adjunto; según los criterios a continuación:

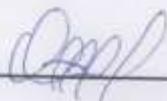
Responder de 1 al 5 según corresponda con respecto al tema de investigación:

1=Muy Malo 2=Malo 3=Regular 4=Bueno 5=Muy Bueno

Ítem	Criterios	Validación				
		1	2	3	4	5
1	¿El cuestionario tiene buena relación con el problema?					X
2	¿El cuestionario facilita la comprensión de los encuestados?					X
3	¿El número de preguntas de la encuesta es adecuado?			X		
4	¿La formulación de las preguntas del cuestionario es la correcta?					X
5	¿El diseño del cuestionario facilitará el análisis y su procesamiento de datos?				X	
6	¿Todos los ítem del cuestionario están bien formulados?					X
7	¿Agregaría algún ítem?	X				
8	¿El diseño del instrumento será accesible a tomar la muestra?					X
9	¿La redacción de las preguntas es clara y sencilla?					X
10	¿Existe coherencia interna entre las preguntas del instrumento?					X

Nombre: Dr. Johnny Escobar Cipriano Bautista 3

Firma : _____



Agradecemos su tiempo prestado.

7.4. Tabla de resultados de la validación conceptual del instrumento (Juicio de expertos) y cálculo de la confiabilidad del instrumento (Alpha de Cronbach).

1=M. Malo 2=Malo 3=Regular 4=Bueno 5=M. Bueno

Ítem	Criterios	Experto			suma
		1	2	3	
1	¿El cuestionario tiene buena relación con el problema?	5	5	5	15
2	¿El cuestionario facilita la comprensión de los encuestados?	5	5	5	15
3	¿El número de preguntas de la encuesta es adecuado?	3	4	3	10
4	¿La formulación de las preguntas del cuestionario es la correcta?	5	5	5	15
5	¿El diseño del cuestionario facilitará el análisis y su procesamiento de datos?	4	4	4	12
6	¿Todos los ítems del cuestionario están bien formulados?	5	5	5	15
7	¿Agregaría algún ítem?	1	1	1	3
8	¿El diseño del instrumento será accesible a tomar la muestra?	5	5	5	15
9	¿La redacción de las preguntas es clara y sencilla?	5	5	5	15
10	¿Existe coherencia interna entre las preguntas del instrumento?	4	4	5	13
	VARIANZA DE CADA EXPERTO	1.7333	1.5667	1.7889	
	SUMA DE VARIANZAS	5.0889	VARIANZA DE LA SUMA		14.8444

Reemplazamos el total de los valores asignados por los expertos en la siguiente fórmula, para hallar la Confiabilidad del instrumento a través del Alpha de Cronbach:

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left| 1 - \frac{\sum \hat{S}_i^2}{\hat{S}^2} \right|$$

—————|| ————— —

Con este indicador de Alpha de Cronbach se indica que el instrumento tiene una confiabilidad del 73%. Lo que significa que el cuestionario es válido en este porcentaje para medir los objetivos planteados en la investigación.

JURADO EVALUADOR

.....
MG. CPC. ALFREDO OSORIO JÁCOME
PRESIDENTE

.....
CPC. WIFREDO ANGEL HENRÍQUEZ VILLARREAL
SECRETARIO

.....
CPC. JULIO TOLEDO LANDA
VOCAL

.....
MG. CPC. CEFERINO TREBEJO ROQUE
ASESOR