



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN**

**Escuela profesional de ciencias contables y financieras**

**TESIS:**

**“FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO  
EMPRESARIAL DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL CENTRO COMERCIAL  
EL MOLINO I DEL DISTRITO DE SANTIAGO PROVINCIA DEL CUSCO  
PERIODO 2016”**

**PRESENTADO POR:**

**BACH. YESICA VALENCIA CARPIO**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**CONTADOR PÚBLICO**

**ABANCAY – PERÚ**

**2017**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo lo dedico a los seres que más amo en este mundo, quienes son mi luz y mi razón de ser, por enseñarme a soñar siempre por un mañana distinto, con un mundo nuevo que va a llegar, que todo es posible en verdad si se tiene fe.

A Dios por siempre demostrarme su infinito amor y bendiciones por hacer posible la realización de mis metas.

Le doy gracias a mis padres Demetrio y Luisa por apoyarme en todo momento, por estar siempre conmigo en los momentos más difíciles, quienes son mi fuente de inspiración y el motor de mi vida, les agradeceré infinitamente.

A mis hermanos Solana y Mijael quienes, con su ejemplo, coraje, constante apoyo y paciencia contribuyeron a que siempre alcance mis metas y objetivos.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a Dios por la vida, por ser parte de su creación, por vivir en mi corazón y darle sentido a mi vida, por su amor infinito, por sus bendiciones de todos los días y por acompañarme día a día y nunca desvanecer.

Quiero expresar mi gratitud a todas aquellas personas que de un modo u otro han facilitado el camino para la realización de esta investigación.

A Fernando, por brindarme siempre su apoyo en los momentos buenos y malos, sobre todo por su paciencia y enseñanza para seguir adelante con este proyecto.

## **RECONOCIMIENTO**

Un reconocimiento especial a la Universidad Alas Peruanas, por acogerme en sus aulas durante mi vida universitaria y hacer de esta una etapa especial.

También un reconocimiento a mis docentes quienes supieron brindarme sus conocimientos y su apoyo incondicional para lograr esta meta importante en mi vida.

# ÍNDICE

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTOS .....	iii
RECONOCIMIENTO .....	iv
ÍNDICE .....	v
ÍNDICE DE TABLAS .....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	ix
RESUMEN .....	x
ABSTRACT .....	xi
INTRODUCCIÓN .....	xii
CAPÍTULO I: .....	1
PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO .....	1
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA .....	1
1.2 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	3
1.2.1 Delimitación espacial .....	3
1.2.2 Delimitación social .....	3
1.2.3 Delimitación temporal .....	3
1.2.4 Delimitación conceptual .....	3
1.3 PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.3.1 Problema principal .....	3
1.3.2 Problemas secundarios .....	4
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.4.1 Objetivo general.....	4
1.4.2 Objetivos específicos.....	4
1.5 HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.5.1 Hipótesis general .....	5
1.5.2 Hipótesis secundarias.....	5
1.5.3 Variables de la investigación .....	6
1.6 METODOLÓGIA DE LA INVESTIGACIÓN .....	8
1.6.1 Tipo y nivel de investigación .....	8
1.6.2 Métodos de investigación .....	9

1.7	POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN .....	10
1.7.1	Población.....	10
1.7.2	Muestra.....	10
1.8	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS	12
1.8.1	Técnicas .....	12
1.8.2	Instrumentos.....	12
1.9	JUSTIFICACIÓN, IMPORTANCIA Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	12
1.9.1	Justificación .....	12
1.9.2	Importancia.....	12
1.9.3	Limitaciones.....	13
CAPÍTULO II .....		14
2	MARCO TEÓRICO .....	14
2.1	ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	14
2.1.1	Antecedentes internacionales.....	14
2.1.2	Antecedentes nacionales.....	15
2.2	BASES TEÓRICAS.....	17
2.2.1	Financiamiento .....	17
2.2.2	Fuentes de financiamiento.....	18
2.2.3	Tipos de fuentes de financiamiento .....	18
2.2.4	Crecimiento empresarial.....	21
2.2.5	Factores del crecimiento empresarial .....	22
2.3	DEFINICIÓN DE TÉRMINOS.....	29
2.3.1	El sistema financiero peruano.....	29
2.3.2	Sistema bancario.....	32
2.3.3	Los bancos .....	32
2.3.4	Tasa de interés.....	33
2.3.5	Clases de bancos .....	33
2.3.6	El sistema no bancario .....	34
2.3.7	El pago .....	35
2.3.8	El dinero .....	35
2.3.9	Los créditos .....	36
2.3.10	Instrumentos de crédito del sistema financiero .....	38

2.3.11	Solicitudes de crédito .....	44
2.3.12	Microempresas (MES) en el Perú .....	46
CAPÍTULO III .....		47
3	PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS .	47
3.1	ANÁLISIS DE TABLAS Y GRÁFICOS .....	47
3.1.1	Fiabilidad del instrumento.....	47
3.1.2	Resultados descriptivos.....	50
3.1.3	Pruebas de hipótesis .....	60
4	CONCLUSIONES .....	73
5	RECOMENDACIONES.....	74
6	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....	75
7	ANEXOS.....	76

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Fiabilidad del instrumento .....	48
<b>Tabla 2</b> Valor de Alfa de Cronbach .....	48
<b>Tabla 3</b> Préstamos de familiares.....	50
<b>Tabla 4</b> Préstamos Socios/Accionistas .....	52
<b>Tabla 5</b> Préstamos Sistema Financiero/Bancario .....	54
<b>Tabla 6</b> Préstamos Sistema no Financiero/No Bancario.....	56
<b>Tabla 7</b> Préstamos otros/Prestamistas .....	58
<b>Tabla 8</b> Tabulación Cruzada.....	62
<b>Tabla 9</b> Pruebas de Chi Cuadrado.....	62
<b>Tabla 10</b> Fuentes de financiamiento .....	63
<b>Tabla 11</b> Crecimiento empresarial .....	65
<b>Tabla 12</b> Cálculo de Rho de Spearman .....	67
<b>Tabla 13</b> Coeficiente de correlación de rangos de Spearman .....	68
<b>Tabla 14:</b> Cálculo de Rho de Spearman.....	70
<b>Tabla 15</b> Coeficiente de correlación de rangos de Spearman .....	71

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1:</b> Clasificación de Fuentes de Financiamiento .....	19
<b>Figura 2:</b> Clasificación de fuentes de financiamiento .....	21
<b>Figura 3:</b> Prestamos de familiares .....	50
<b>Figura 4:</b> Préstamos Socios/Accionistas .....	52
<b>Figura 5:</b> Préstamos Sistema Financiero/Bancario .....	54
<b>Figura 6:</b> Prestamos Sistema no Financiero/No Bancario .....	56
<b>Figura 7:</b> Préstamos otros/Prestamistas.....	58
<b>Figura 8:</b> Fuentes de financiamiento .....	63
<b>Figura 9:</b> Crecimiento empresarial .....	65

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación trata en determinar la relación existente entre las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.

Estos microempresarios quienes, en su mayor parte, producto de sus ahorros personales dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio así al protagonismo de las fuentes de financiamiento.

La presente investigación es de tipo no experimental puesto que no se manipula deliberadamente la variable independiente para ver su efecto sobre otras variables. El nivel de investigación es descriptivo correlacional, descriptivo pues describe la realidad sin modificar las variables existentes y correlacional por se verá la relación de influencia entre la variable dependiente (crecimiento empresarial) e independiente (fuentes de financiamiento).

Con esta investigación se pudo determinar que una proporción considerable de microempresarios del centro comercial “El molino I” del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016, han sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su mercancía y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento.

Con los resultados alcanzados se llegó a la conclusión de que las fuentes de financiamiento influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.

**Palabras clave:** financiamiento, crecimiento, empresa, microempresarios.

## **ABSTRACT**

This research aims at determining the relationship between the sources of financing and the business growth of the microentrepreneurs of the "El Molino I" shopping center in the district of Santiago, province of Cusco, in the period 2016.

These microentrepreneurs, who, for the most part, as a result of their personal savings started their small businesses, but with the desire to develop and obtain growth over time decided to opt for other alternatives to be able to finance themselves; thus initiating the protagonism of the sources of financing.

With this research, it was possible to determine that a considerable proportion of microentrepreneurs of the commercial center "El Molino I" of the district of Santiago province of Cusco in the period 2016 have managed to manage their financing reflected in the increase of their merchandise and of their sales, favorable to the influence of the sources of financing.

With the results obtained, it was concluded that the sources of financing influence the business growth of the microentrepreneurs of the commercial center "El Molino I" of the district of Santiago province of Cusco period 2016.

**Key words:** financing, business growth, microentrepreneurs.

# INTRODUCCIÓN

Los Centros Comerciales conformados principalmente por microempresarios constituyen un elemento importante para el desarrollo económico de la ciudad del Cusco y por ende de nuestro país.

Estos microempresarios necesitan de capital para poder sacar adelante sus negocios (microempresas), ante esto una herramienta fundamental viene a ser el apoyo financiero que otorgan las entidades financieras ubicadas en la ciudad del Cusco.

La presente investigación contiene una descripción y explicación de modo científico y técnico acorde a las categorías investigativas establecidas.

Luego de haber hecho uso de las técnicas e instrumentos para recoger datos y procesarlos, tiene la siguiente estructura:

**CAPÍTULO I:** En este capítulo se desarrolló el planteamiento metodológico y la descripción de la realidad problemática, así mismo se plantean los objetivos, hipótesis y variables de la investigación, diseño de la investigación, cálculo de la muestra de la investigación y técnicas e instrumentos de recolección de datos.

**CAPÍTULO II:** En este capítulo se desarrolló el marco teórico que consideró los antecedentes de la investigación, base teórica y definiciones conceptuales.

**CAPÍTULO III:** En este capítulo se muestra la presentación análisis e interpretación de resultados, así como las pruebas de las hipótesis. Finalmente se detallan las conclusiones y recomendaciones.

## **CAPÍTULO I:**

### **PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO**

#### **1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA**

Gran parte de países de Latino América se ven afectados por problemas de índole social como el de la extrema pobreza, es en este escenario en el que se desarrollan la mayoría de las micro y pequeñas empresas. Estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región.

La microempresa nace como una opción de encontrar un ingreso económico para poder sobrevivir ante la falta de trabajo.

Según Barraza (2010) afirma:

En la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, además, más del 75% (personas en edad para trabajar) de la Población económicamente activa se halla en las microempresas. (pag.128)

En la ciudad del Cusco, existe una gran cantidad de Centros Comerciales conformados en su mayoría por microempresarios, en los

que se oferta una gran variedad de productos, que son de fácil rotación comercial, la preferencia a los Centro Comerciales se debe a diferentes factores como son los precios, ubicación, variedad, entre otros.

Uno de los centros comerciales más conocidos en la Ciudad del Cusco es el Centro Comercial “El Molino I”, donde concurre una gran parte de la población con el fin de satisfacer el requerimiento de diferentes productos. Esto genera un gran flujo económico debido a la rotación constante de mercaderías por lo que, los microempresarios se ven en la necesidad constante de mejorar la oferta para asegurar una mayor captación de clientes lo que a su vez se reflejara en el incremento de sus ganancias y el crecimiento empresarial progresivo de este sector.

El nacimiento de una microempresa en cualquier centro comercial parte de un capital interno o externo al emprendedor que decida hacer empresa, estos a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas, expandir sus negocios, mejorar la oferta y seguir manteniéndose y/o creciendo en el mercado. Para ello es importante contar con una fuente de financiamiento adecuada.

Esta situación hace atractiva la mirada de diferentes instituciones financieras en donde estos tienen un nicho de mercado constante y cautivo, permitiendo que se incremente la oferta de servicios financieros, logrando que las microempresas de los centros comerciales tengan la accesibilidad al crédito.

Las instituciones financieras de la localidad están en constante competencia con el fin de captar la mayor cantidad de clientes y conservarlos, por eso implementan un sin número de políticas de crédito que son cada día más accesibles para hacer más atractiva la oferta crediticia y para contar con la preferencia de los clientes potenciales que vendrían a ser los comerciantes del Centro Comercial “El Molino I”.

Frente a la realidad problemática expuesta en los párrafos precedentes y tomando en cuenta la importancia por parte de las entidades financieras de brindar mayor acceso al financiamiento, el cual resulta muchas veces

imprescindible para que las microempresas se consoliden y crezcan, es que se decidió estudiar la manera en que las fuentes de financiamiento tanto internas y externas tienen influencia en el crecimiento empresarial de los comerciantes del centro comercial "El Molino I".

## **1.2 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.2.1 Delimitación espacial**

Se trabajará en Perú, en el departamento del Cusco, distrito de Santiago, donde se encuentra ubicado el Centro comercial "El Molino I" motivo de estudio del presente trabajo de investigación.

### **1.2.2 Delimitación social**

El contexto social, está referido a los comerciantes del centro comercial "El Molino I", que son personas de clase media y media baja, las cuales recurren en su mayor parte a gestionar préstamos para financiar sus negocios.

### **1.2.3 Delimitación temporal**

El presente trabajo de investigación se desarrollará tomando en cuenta la información proveniente de enero a diciembre del 2016.

### **1.2.4 Delimitación conceptual**

Se utilizará información referida a temas relacionados con fuentes de financiamiento para microempresas por parte de entidades financieras y no financieras.

## **1.3 PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN**

### **1.3.1 Problema principal**

¿Cómo las fuentes de financiamiento influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016?

### **1.3.2 Problemas secundarios**

- ¿Cómo son las fuentes de financiamiento de los microempresarios del centro comercial "El Molino" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016?
- ¿Cómo es el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016?
- ¿Cómo las fuentes de financiamiento interno influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016?
- ¿Cómo las fuentes de financiamiento externo influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016?

## **1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.4.1 Objetivo general**

Describir como las fuentes de financiamiento influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

- Describir como son las fuentes de financiamiento de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.
- Describir como es el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.
- Describir como las fuentes de financiamiento interno influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro

comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.

- Describir como las fuentes de financiamiento externo influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.

## **1.5 HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.5.1 Hipótesis general**

Las fuentes de financiamiento influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.

### **1.5.2 Hipótesis secundarias**

- HE1: Las fuentes de financiamiento de los microempresarios del centro comercial "El Molino" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 son altas.
- HE2: El crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 es alta.
- HE3: La influencia de las fuentes de financiamiento interno en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 es baja.
- HE4: La influencia de las fuentes de financiamiento externo en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 es alta.

### **1.5.3 Variables de la investigación**

#### **1.5.3.1 Definición conceptual**

##### **– Financiamiento y fuentes de financiamiento**

Baca (2006) indica. “El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de capital” (pag.200). Por otra parte, las fuentes de financiamiento son las alternativas financieras para obtener fondos monetarios, para la realización de un proyecto.

##### **– Crecimiento empresarial**

Martinez (2010) describe: “El crecimiento empresarial está dado por el tamaño de una empresa entre dos periodos; su medición puede estar dada en función del número de empleados, función de los activos, volumen de las ventas, implementación de tecnología, etc.” (p.2).

#### **1.5.3.2 Definición operacional de la variable**

Las variables fuentes de financiamiento y crecimiento empresarial, se midieron a partir de las preguntas del instrumento que se realizaron en base a los indicadores de las dimensiones que corresponde a cada variable de estudio.

Las valoraciones para cada ítem, indican respuesta a nivel de apreciación sobre cada dimensión de estudio y cada variable de estudio.

Los resultados obtenidos fueron debidamente analizados e interpretados, según el objetivo general y los objetivos específicos.

### 1.5.3.3 Operacionalización de variables

VARIABLE	BASE TEÓRICA	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
<b>Fuentes de Financiamiento (Variable independiente)</b>	Baca, (2006) indica que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de capital.	Interna	Socios/accionistas	Cuestionario
			Familiares	
		Externa	Sistema financiero (bancario)	
			Sistema no financiero (no bancario)	
		Otros/prestamistas		
<b>Crecimiento empresarial (Variable dependiente)</b>	Martínez, (2010) El crecimiento empresarial está dado por el tamaño de una empresa entre dos periodos; su medición puede estar dada en función del número de empleados, función de los activos, volumen de las ventas, implementación de tecnología, etc.	Edad	Antigüedad del negocio	Cuestionario
		Competencia	Existencia de competencia	
		Demanda	Aumento de demanda	
		Proveedores	Expansión en el abastecimiento de mercancía	
		Tecnología	Implementación	

## 1.6 METODOLÓGICA DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.6.1 Tipo y nivel de investigación

#### A. Tipo de investigación

El tipo de investigación es Básica y Aplicada.

Es Básica, porque no tiene propósito aplicativo inmediato, pues solo busca ampliar y profundizar el caudal de conocimientos científicos existentes acerca de la realidad. Su objeto de estudio lo constituyen las teorías científicas, las mismas que las analizan para perfeccionar sus contenidos.

Es aplicada, porque se distingue por tener propósitos prácticos inmediatos bien definidos, es decir, se investiga para actuar, transformar, modificar o producir cambios en un determinado sector de la realidad. Para realizar investigaciones aplicadas es muy importante contar con el aporte de las teorías científicas, que son producidas por la investigación básica y sustantiva. Sergio Carrasco (citado por Barriga & Piscoya, 2009 pàg. 43)

#### B. Nivel de investigación

El nivel de investigación que se utilizó en el desarrollo del presente trabajo de investigación es:

- **Descriptivo**

porque describirá la realidad sin modificar las variables existentes, el cual permitirá como su nombre lo indica describir las situaciones, los fenómenos o los eventos que nos interesan, midiéndolos, y evidenciando sus características. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.

– **Correlacional**

Porque ve la relación de influencia entre la variable dependiente e independiente.

Según (Colque 2009) el nivel de investigación es Descriptiva porque esta orientada al descubrimiento de las propiedades particulares del hecho o situación problemática y también a la determinación de la frecuencia con que ocurre el hecho o situación problemática. Es correlacional porque esta orientada al descubrimiento de la influencia de un hecho o situación problemática en otro hecho o situación problemática. (pág. 200)

## **1.6.2 Métodos de investigación y diseño de investigación**

### **a) Método de investigación**

El método de investigación que se utilizó fue el hipotético deductivo, esto debido a que la investigación partió de una hipótesis, como una respuesta anticipada y luego a través de aspectos generales que se consideraron en los antecedentes de la investigación y en las definiciones de los autores, después de obtener resultados estadísticos se procedió a obtener conclusiones específicas de la investigación. Bernal (2010) afirma “El método hipotético deductivo consiste en un procedimiento que parte de unas aseveraciones en calidad de hipótesis y busca refutar o falsear tales hipótesis, deduciendo de ellas conclusiones que deben confrontarse con los hechos” (pág. 60)

### **b) Diseño de investigación**

La investigación es de tipo no experimental de corte transversal

Es no experimental, porque no hay manipulación deliberada de las variables, solo se observan en un

ambiente natural para luego analizarlos. Hernandez, Fernandez & Baptista (2014) definen:

Como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables, lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural para después analizarlos. (pág.152)

Se plantea que es de corte transversal porque se realizó en un periodo determinado que es el año 2017. Hernandez, et al. (2014) indican que:

Los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado (o describir comunidades, eventos, fenómenos o contextos). (pág.151)

## **1.7 POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.7.1 Población**

La población estuvo constituida por 445 microempresarios del centro comercial “El Molino I” de la ciudad del Cusco; cifra que permitiré determinar la muestra representativa de las unidades de análisis, cuyos detalles serán sometidos a investigación.

### **1.7.2 Muestra**

La muestra es una parte numérica que representa a la población.

El cálculo de la muestra para una población finita, es de decir donde se conoce el total de la población se utiliza la siguiente formula:

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

Donde:

N= Es el tamaño de la población, para el presente estudio de investigación la población es de 445 microempresarios del centro comercial “El Molino I”.

Z= Es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos. El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de nuestra investigación sean ciertos.

Para el presente estudio de investigación se asignará un nivel de confianza del 95% por lo que el valor de Z es de 1.96.

e= Es el error muestral deseado. El error muestral es la diferencia que puede haber entre el resultado que obtenemos preguntando a una muestra de la población y el que obtendríamos si preguntáramos al total de ella. Para este caso se considera un error de 5%.

p= Es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Para este estudio se desconoce este dato por lo que se asumirá un valor de 0.5, que es la opción más segura.

q= Es la proporción de individuos que no poseen la característica definida en p, es decir, es 1-p. Por lo que el valor de q es también 0.5

Reemplazando se tiene un tamaño de muestra de:

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(445)}{(0.05)^2(445 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

Donde n=205

Además, se tomó para la prueba piloto a 10 microempresarios para probar la confiabilidad del instrumento.

## **1.8 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS**

### **1.8.1 Técnicas**

- Encuesta: a los comerciantes del centro comercial “El Molino I de la ciudad del Cusco.

### **1.8.2 Instrumentos**

- Cuestionario: Se utilizará un cuestionario a los comerciantes del centro comercial “El Molino I”.

## **1.9 JUSTIFICACIÓN, IMPORTANCIA Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.9.1 Justificación**

#### **1.9.1.1 Justificación teórica**

El presente trabajo tiene por objetivo el sumar conocimiento a la ciencia contable en relación a la influencia que tienen las fuentes de financiamiento en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial “El Molino I”.

#### **1.9.1.2 Justificación práctica**

La información y resultados obtenidos podrían emplearse para analizar otros centros comerciales de características similares al centro comercial en estudio.

#### **1.9.1.3 Justificación metodológica**

La creación de un instrumento que permita medir la influencia de las fuentes de financiamiento en el crecimiento empresarial de los comerciantes de cualquier centro comercial de características similares a la del centro comercial El Molino I.

### **1.9.2 Importancia**

El presente trabajo de investigación es importante porque proporcionara información útil a los microempresarios que aún no optan por algún tipo de financiamiento, dándoles a conocer que los

financiamientos podrían ser una ventaja para el crecimiento de sus empresas.

Del mismo modo proporcionara a las entidades financieras información útil al momento de otorgar créditos a los empresarios de los centros comerciales de ciudad del Cusco, permitiendo ser una herramienta clave en la toma de decisiones de estas entidades.

### **1.9.3 Limitaciones**

- Falta de cooperación de los encuestados para suministrar información, sobre todo la confidencialidad de información financiera. Resuelta mediante la explicación que la presente investigación solo se utilizara con fines académicos.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Se realizó una indagación de trabajos de investigación ya sean impresas y digitales que guardan relación con el presente trabajo de investigación y se logró encontrar los siguientes:

##### 2.1.1 Antecedentes internacionales

**Bustos, (2013), realizo la investigacion: *Fuentes de financiamiento en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas*, en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autonoma de Mexico.**

En este trabajo el autor de la investigación se centra en la información referente a la concepción de Micro, Pequeña y Mediano negocio, su organización, la manera de planificarlo y las cualidades y/o desventajas que debiera o pudiera tener al momento de su formación como entidad generadora de ingresos. Se hace mención a la tendencia del camino que han seguido estas empresas la última década, haciendo énfasis en la situación que se vive en los últimos años en la ciudad de México siendo esta una de la entidad federativa de mayor preponderancia en la apertura, evolución y apoyo a este sector económico más importante del país.

Finalmente concluye que existe un predominio hacia el sector proveedores como fuente de financiamiento de las MiPyME, seguido de la banca comercial y la Banca de Desarrollo.

**Marro, (2005), en su trabajo de investigación denominado: *Financiamiento de la pequeña y mediana empresa y su influencia en la rentabilidad*, realizado en la ciudad de Valparaíso, Chile.**

En este trabajo el autor de la investigación describe la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la pequeña y mediana empresa de Valparaíso, encontró los siguientes resultados: Que el costo de financiamiento que enfrentan las Pymes en Chile es considerable. Esto debido a problemas en la selección del tipo de préstamo, rentabilidad esperada en los proyectos, costos de transacción, etc.

La única manera de obtener rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas es que las entidades financieras reduzcan los costos con que operan, ampliar sus áreas de negocio y aumentar su competencia. Lo que se debe es proporcionar mayor información a las empresas sobre los riesgos crediticios, es importante también la capacidad de gestión de un empresario, para efectos de la estimación de riesgos de la empresa en relación a los créditos de mayor plazo, de esto dependerá que el negocio sea menos vulnerable a las bajas en el ciclo de la actividad. Se puede afirmar que el concepto pyme es ambiguo debido a un conjunto de empresas que presentan una marcada diversidad y heterogeneidad, son más riesgosas en cuanto al cumplimiento del pago y la información que proveen es incompleta y muestran baja rentabilidad en sus proyectos.

### **2.1.2 Antecedentes nacionales**

**Uceda, (2013), en sus tesis: *Financiamiento en las micro y pequeñas empresas, rubro panadería, de la ciudad de***

**Chimbote, 2013**, en la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Católica de los Angeles de Chimbote.

Este trabajo tuvo por objetivo determinar las principales características del financiamiento en las Mypes del sector industria, rubro panaderías de la ciudad de Chimbote, 2013.

Como conclusiones de este trabajo de investigación se tiene que la mayoría de las Mypes del sector industria rubro panadería de la ciudad de Chimbote está dirigido por personas adultas, del sexo masculino y con grado de instrucción básica.

La mayoría de las Mypes del sector industria rubro panadería de la ciudad de Chimbote, 2013, tienen de 6 a más años de funcionamiento en el mercado y la minoría tienen de 06 a 10 trabajadores, se crearon para subsistir.

Además, la totalidad de las Mypes del sector industria rubro panadería de la ciudad de Chimbote, 2013, han solicitado un crédito para poder implementar sus negocios, en un monto de S/. 7001 a más, obtuvieron su financiamiento en el sistema bancario, pagaron por los créditos recibidos de 4% a más de tasa de interés, que consideran que el financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de sus empresas y la mayoría utilizó el crédito en capital de trabajo.

**Marquez, (2007), en su investigación denominada: *Efectos del financiamiento en las micro y pequeñas empresas***, en la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de San Martín de Porres.

En este trabajo el autor tuvo objetivo general conocer la influencia del financiamiento en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, para ello empleo entrevistas y encuestas en el Distrito de Surquillo. Quien a través de una muestra de 43 de una población de 26,170 entre contadores, gerentes y administradores. Encontró los siguientes resultados: Que en los últimos años este tipo de empresas

han requerido de financiamiento siendo difícil al inicio el acceso al crédito, teniendo en cuenta que la inversión que realice este sector empresarial se verá reflejada a mediano o largo plazo y el beneficio es para el empresario y para el País. Es importante una política de financiamiento, que conduce a obtener una buena rentabilidad en la empresa. Teniendo en cuenta la relación que hay entre los plazos que otorga la política de créditos y el crecimiento de las ventas. Lograr optimizar los recursos a través de la información financiera oportuna, que con veracidad y confianza muestra la interpretación de estados financieros y se pueda tomar decisiones para desarrollar este sector empresarial. Es muy importante el record crediticio de una empresa para que el sector financiero no le quite el apoyo brindado porque no es tan fácil acceder a un crédito debido a la cartera pesada que manejan los bancos.

## **2.2 BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1 Financiamiento**

De las muchas actividades de un negocio la de reunir capital es la más importante. La forma de conseguir ese capital, es a lo que se llama financiamiento.

A través del financiamiento, se les brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan.

Según Baca (2006), indica. "El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de capital" (pag.200).

Entonces las empresas requieren de recursos financieros para el normal desempeño de sus actividades y/o llevar a cabo proyectos

que le permitan alcanzar diversos objetivos como puede ser los de aumentar la producción o abastecimiento de mercancía, construir o adquirir nuevas plantas o locales.

### **2.2.2 Fuentes de financiamiento**

Son las alternativas financieras para obtener fondos monetarios, para la realización de un proyecto. Normalmente las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales (Préstamos bancarios), la determinación de la estructura de financiamiento es relevante, por lo que se debe realizar un análisis detallado de cuál fuente de financiamiento debe utilizar en un negocio. Por esta razón se debe tener en cuenta que; tanto las decisiones de inversión como de financiación contribuyen al incremento del rendimiento de la empresa.

### **2.2.3 Tipos de fuentes de financiamiento**

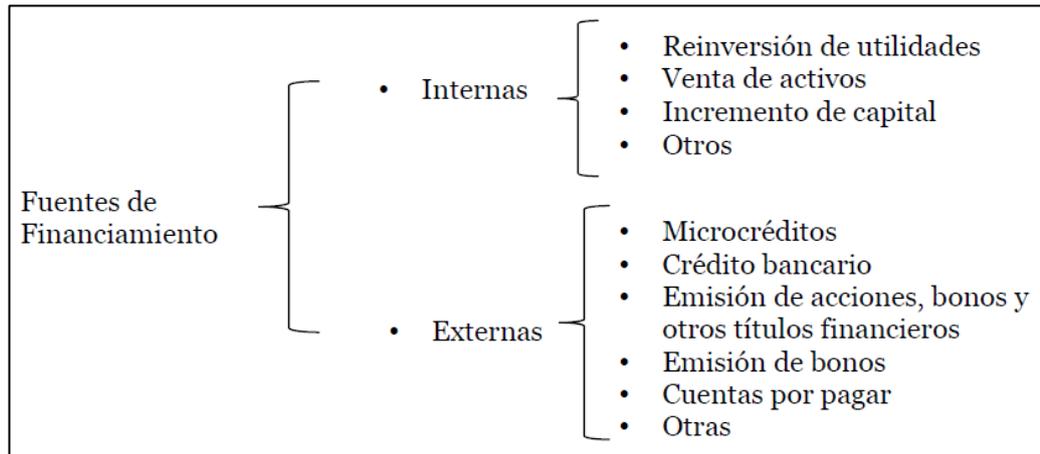
Para Ross, Westerfield y Jaffe (2012) las fuentes de financiamiento están definidas desde el punto de vista de la empresa y su clasificación puede ser:

**Según su procedencia:** financiamiento interno y externo.

**Según el nivel de exigibilidad:** a corto y largo plazo.

Achin (2005), por su parte afirma que las más comunes son: Las fuentes de financiamiento internas y externas.

Según el estudio de Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa.



**Figura 1:** Clasificación de Fuentes de Financiamiento

*Fuente:* Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. Liderazgo emprendedor. Cómo ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento, Pág. 205, 2007

Considerando que el periodo de estudio solamente abarca el año 2016, se descarta de la presente investigación incluir como tipo de fuente de financiamiento el de, según el nivel de exigibilidad, a corto y mediano plazo, por lo que se incidirá más en las fuentes de financiamiento internas y externas.

### 2.2.3.1 Financiamiento interno

Merton (2003) indica que el financiamiento interno son fuentes generadas dentro de la misma empresa como resultado de sus operaciones y promoción, incluyendo fuentes como utilidades retenidas y reinvertidas, salarios devengados o cuentas por pagar, depreciaciones y amortizaciones. Un ejemplo sería si la empresa obtiene utilidades y las reinvierte en la compra de equipo nuevo, convirtiéndose en un autofinanciamiento.

- **Aportaciones de los socios:** Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.
- **Utilidades reinvertidas:** Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación y en la cual, los socios deciden que los primeros años, no

repartirán dividendos, sino que estos son invertidos en la organización mediante la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas).

### **2.2.3.2 Financiamiento externo**

Merton (2003) el financiamiento externo ocurre siempre que los administradores de las empresas tienen que obtener fondos de terceras personas (prestamistas o inversionistas), una fuente externa importante, en especial el comercio mayorista y detallista, son los créditos de proveedores por concepto de compra de materias primas y mercancías. Estos créditos se otorgan de manera informal sin contratos.

De igual forma ocurre con los anticipos de clientes, que son cantidades de dinero que estos pagan por concepto de compra anticipada de materiales o mercancías.

Aching (2005) indica que el financiamiento externo son aquellos otorgados por terceras personas tales como: proveedores, créditos bancarios entre otros.

En el Perú las MYPES cuentan con diversas fuentes de financiamiento, las que son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) como las que no son reguladas por la misma. Tal y como se presenta a continuación:

<b>CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b>			
<b>FORMAL</b>		Bancos	Bancos comerciales, de consumo
		Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, EDPYME, Cooperativa de Ahorro y Crédito
<b>NO FORMAL</b>	Semiformal	Privado	ONG, Cámara de Comercio
			Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresa Comercializadora
		Público	Ministerio de Agricultura (MINAG) Banco de Materiales (BANMAT)
	Informal	Transportista Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador Informal, Tienda o Bodega, Familiar, Amigo o Vecino, Prestamista individual, Otros.	
Junta o Pandero			

**Figura 2:** Clasificación de fuentes de financiamiento

*Fuente:* Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F. y Venero, H. El financiamiento informal en el Perú. Pág. 103. 2001

Si bien es cierto aquí se presenta otro tipo de clasificación de las fuentes de financiamiento y tomando en cuenta los conceptos de financiamiento externo este último cuadro sería un ejemplo claro del tipo de financiamiento externo.

#### **2.2.4 Crecimiento empresarial**

Martinez (2010) describe: El crecimiento empresarial está dado por el tamaño de una empresa entre dos periodos; su medición puede estar dada en función del número de empleados o en función de los activos; si se trata de la pequeña o mediana empresa, se establecerá los criterios sobre los efectivos, volumen del negocio o balance general; de este modo el crecimiento empresarial se

observa con el aumento o disminución de empleo y el volumen de negocio entre dos periodos de tiempo.

El crecimiento empresarial se mide por medio resultados a través del tiempo, en función a los activos, los efectivos y los respectivos análisis de los estados financieros comparándolo un año anterior a un año posterior; también a través del volumen de las ventas que, incrementando el capital, favorece el crecimiento de la empresa, los empleados y las utilidades esto quiere decir que la empresa, está creciendo.

Según Blázquez (2005) el crecimiento empresarial es: el proceso de adaptación a los cambios exigidos por el entorno o promovido por el espíritu emprendedor del directivo, según el cual, la empresa se ve compelida a desarrollar o ampliar su capacidad productiva mediante el ajuste o adquisición de nuevos recursos, realizando para ello cambios organizacionales que soporten las modificaciones realizadas; todo lo cual debe venir avalado por la capacidad financiera de la empresa que permita, a través de dicho proceso, obtener una competitividad perdurable en el tiempo.

### **2.2.5 Factores del crecimiento empresarial**

Gibrat (1931), considerado el pionero en el estudio del crecimiento empresarial, aseguraba que “el crecimiento de las empresas es un proceso estocástico originado por la acción de innumerables e insignificantes factores aleatorios que actúan de forma proporcional sobre el tamaño de las empresas”.

Mientras que Albach (1967) concluye que “el crecimiento de la empresa es el resultado no de factores aleatorios, sino de una intención y determinación por parte de los empresarios y directivos que determinan su comportamiento”.

Ante posturas tan dispares, se puede afirmar que el crecimiento empresarial viene condicionado por factores de diversa índole, tanto

interna como externamente, toda vez que deben darse situaciones favorables para invertir, al mismo tiempo que ha de existir una clara motivación de la dirección para aprovechar las circunstancias que el entorno facilita.

Según la revista de Ciencias Administrativas y Sociales, vol. 16, núm. 28, julio – diciembre, 2006, pag. Factores de crecimiento empresarial, de los autores Blázquez Santana, Félix; Dorta Velázquez, José Andrés; Verona Martel, María Concepción, señalan lo siguiente en cuanto a los factores del crecimiento empresarial:

En función de las consideraciones señaladas, es oportuno analizar los diferentes **factores internos y externos** que podrían ayudar a explicar la adopción del crecimiento como estrategia pretendida por la dirección para alcanzar una mayor competitividad y un mejor posicionamiento en los mercados en los que opera.

#### **2.2.5.1 Factores internos**

La dificultad para determinar aquellos factores que condicionan o promueven el crecimiento de la empresa se ve incrementada cuando el punto de referencia se centra en los distintos elementos que desde el ámbito interno podrían generar potencialidades que promuevan dicho proceso. Tal referencia parece lógica si se considera que las expectativas del directivo o empresario se centran, normalmente, en el análisis del entorno, buscando aquellos móviles externos que condicionen la expansión como mejor alternativa para aprovechar las posibilidades lucrativas de un nuevo segmento o mercado.

Sin embargo, en los últimos años han surgido nuevas tendencias cuyo análisis se ha centrado en el estudio de las potencialidades internas que ayudan a explicar el posicionamiento o las ventajas que determinadas empresas han ido alcanzadas con el tiempo. A este respecto, se han tomado como potencialidades internas que promueven el

crecimiento: la edad y el tamaño de la empresa, la motivación, la estructura de propiedad, y la gestión del conocimiento.

#### **a) Edad y el tamaño**

En el trabajo de Dunne y Hughes (1994, pag. 137) se concreta cómo la relación tamaño-crecimiento cambia de signo con el transcurso del tiempo. Así, durante la segunda mitad de los años sesenta eran las grandes empresas las que crecían más rápidamente; dicha tendencia cambió a partir de la segunda mitad de los setenta, cuando las compañías más pequeñas comienzan a crecer mucho más rápido que las grandes. Esta apreciación podría explicar cómo en estudios más antiguos, autores como Samuels (1965) y Prais (1976) demostraron una relación positiva entre tamaño y crecimiento empresariales.

Más recientemente, Elston (2002, pag. 19) demuestra que no es tanto la edad de la empresa lo que condiciona el crecimiento, sino la disponibilidad de acceder al mercado de capitales u obtener financiación por otras vías.

Por su parte, García García (2004, pag. 10) también concluye que ni la edad ni el sector de actividad parecen resultar importantes en la determinación del tamaño final; sin embargo, echa en falta la utilización de variables tales como la rentabilidad o el endeudamiento para identificar el crecimiento sostenible, mejorando con ello, de manera sustancial, el modelo utilizado.

## **b) La Motivación**

Penrose (1962) identificó la motivación del directivo como factor interno necesario para aprovechar los recursos ociosos como oportunidades que inducen a la empresa hacia el crecimiento. Desde entonces han surgido otros trabajos, entre los que se encuentran:

Child y Kieser (1981), Fernández (1993), Petrakis (1997) y Feindt et al. (2002), quienes, de forma expresa, establecen como factor relevante que fomenta dicho proceso, la actitud de los directivos.

### **2.2.5.2 Factores externos**

Hablar de los factores externos que impulsan a la gerencia a tomar decisiones encaminadas al crecimiento de la empresa, es hablar de factores económicos, sociales, políticos y tecnológicos, toda vez que cualquiera de ellos puede influir de forma notoria en la toma de dicha decisión.

Dichos factores se pueden agrupar en:

- Factores externos relativos al entorno sectorial de la empresa, constituido por competidores, clientes y proveedores.
- Factores externos de nivel superior o macroentorno, entre los que cabe citar: la demanda, las mejoras tecnológicas, la accesibilidad a créditos privados y el apoyo gubernamental, los cuales constituyen determinantes cruciales de las oportunidades y amenazas a las que una empresa se enfrentará en el futuro por sus efectos, más que evidentes, en el entorno de la misma.

#### **a) Los competidores**

Porter (1994), al igual que Child y Kieser (1981), señala como barrera importante a la entrada de nuevos competidores la producción a gran escala, dado que la disminución de los costes que dicha producción

implica, obligará a los posibles competidores a entrar en pequeña escala y a aceptar una clara desventaja en costes. Por esa razón, en los sectores emergentes resulta primordial establecer claras estrategias de crecimiento a fin de alcanzar una dimensión tal que diluya la intención de entrada de nuevos competidores.

De esta forma, la integración vertical podría ser adoptada como estrategia de crecimiento que restrinja la aparición de competidores, ya no sólo por tener que soportar unos costes mayores debido a las economías de escala, sino también por la limitación al acceso del mercado de abastecimiento o distribución.

Por tanto, desalentar la entrada de nuevos competidores para mantener o acaparar incrementos de la demanda implicará apostar por estrategias de expansión mediante la inversión en nuevas instalaciones.

#### **b) Los clientes**

La fortaleza de los compradores en un sector o mercado determinado forzará la bajada de precios, manteniendo, o incluso incrementando, la calidad del producto o servicio por adquirir, obligando a los competidores a competir entre sí, lo cual incide de forma negativa en la rentabilidad de dichos suministradores.

En esta circunstancia, la posición estratégica de la empresa debería encaminarse hacia la búsqueda selectiva de clientes más favorables, abriendo oportunidades en nuevos mercados geográficos, o concentrarse en el mercado o segmento de origen y crecer a través de la adopción de estrategias de diversificación de productos.

### **c) Los proveedores**

La fortaleza de los proveedores en determinados segmentos o mercados puede marcar el ritmo de los beneficios de los competidores si éstos a su vez no pueden repercutir en el incremento de los precios de los factores a sus clientes.

Por tanto, una posición clara de la empresa para evitar dicha situación podría estar en la integración hacia atrás y la expansión hacia nuevos mercados tanto geográficos como de productos.

### **d) La demanda**

Es perfectamente plausible plantear que la demanda determina la actividad productiva de la empresa, dado que la decisión del consumidor viene determinada por el grado de aceptación del producto ofertado. Sin embargo, el empresario emprendedor no considera tal inconveniente una limitación inalterable, sino más bien un reto que se puede modificar a través de publicidad y programas de promoción de ventas agresivos.

En este sentido, Mato (1989) señala la demanda esperada como factor determinante para la toma de decisiones de inversión. Para dicho autor, en función de las condiciones generales del mercado, la demanda y la producción pasada de la empresa, se estimarán las ventas y el nivel de producción maximizador del beneficio.

Sin embargo, para Espitia (1989), si la inversión respondiese a estímulos de la demanda, pondría en cuestión los postulados del modelo neoclásico, según el cual el output es el resultado de las decisiones empresariales sobre la cantidad de capital, trabajo y

otros inputs por utilizar, y no tanto la causa de dichas decisiones. Por consiguiente, si el modelo neoclásico es correcto, son las señales que transmiten los precios relativos y no tanto el output las que determinan las decisiones de inversión en la empresa.

De igual forma, Porter (1994) señala la demanda como factor condicionante de la inversión; sin embargo, apunta al uso de medios publicitarios no sólo como mecanismo para incrementarla, sino también para mejorar o abrir nuevos canales de distribución, permitiendo de esta forma llegar a nuevos consumidores o reducir la sensibilidad al precio.

Resulta evidente, por tanto, la necesidad de conocer los cambios o las tendencias de la demanda que en determinados mercados se puedan producir, sobre todo en aquellos con una fuerte dependencia externa.

#### **e) Las mejoras tecnológicas**

Las ventajas tecnológicas aparecen cuando es posible reducir los costes aumentando la especialización en el trabajo, introduciendo mayor automatización de la producción, técnicas de trabajo en cadena, sistemas mecanizados de transporte interno, grandes unidades de maquinaria capaces de producir cantidades mayores a costes unitarios menores, o cualquier otra modificación técnica similar en la organización productiva.

De esta manera, el incremento de la productividad como consecuencia de la mejora tecnológica, incitará a la empresa a buscar nuevos mercados o nuevas formas de negocio, con procesos productivos parcial o totalmente diferentes, con todos los cambios en la

estructura organizativa y el sistema de gestión que cualquier estrategia de diversificación implica. El hecho de que existan barreras que impidan el acceso a las nuevas tecnologías supondrá una limitación importante para que las empresas, sobre todo las pequeñas, puedan desarrollar estrategias de crecimiento (Petrakis, 1997; Acs y Karlsson, 2002).

Así, los avances tecnológicos, y más concretamente los avances de los últimos años en las tecnologías de la información y la comunicación, han abierto la posibilidad de crecimiento de determinadas empresas, no sólo por revolucionar los procesos de producción, sino también por crear nuevos mercados que han servido a empresas para emprender nuevos negocios, en muchos casos, mediante la diversificación.

## **2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS**

### **2.3.1 El sistema financiero peruano**

El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera, como son: El sistema bancario, el sistema no bancario y el mercado de valores. El estado participa en el sistema financiero en las inversiones que posee en COFIDE como banco de desarrollo de segundo piso, actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones.

Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las

instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros”. La eficiencia de esta transformación será mayor cuanto mayor sea el flujo de recursos de ahorro dirigidos hacia la inversión.

El que las distintas unidades económicas se posicionen como excedentarias o deficitarias podrá ser debido a razones como: la riqueza, la renta actual y la esperada, la posición social, si son unidades familiares o no lo son, la situación económica general del país y los tipos de interés (las variaciones de estos puede dar lugar a cambios en los comportamientos en las unidades de gasto).

El concepto "sistemas financieros" hace referencia a las diversas formas de ahorro y préstamo y a las transacciones de paga bancarias. Cuando se habla de mercado financiero debe entenderse que se trata de la oferta y demanda de servicios financieros. En una misma sociedad pueden coexistir tres tipos de agentes económicos que ofrecen servicios financieros.

- Servicios financieros formales: Son ofrecidos por agentes institucionales bajo la supervisión de las autoridades monetarias. Se ubican en este sector los bancos privados, estatales, comerciales e instituciones financieras especializadas.
- Servicios financieros semi formales: Son agentes institucionales, pero no pertenecen al sector bancario. Se ubican en este sector cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito y programas de ONGs.
- Servicios financieros informales: Los agentes y las motivaciones son muy diversas. Pertenecen a este sector una red familiar o comunal que facilita el acceso a dinero, bienes y servicios. En este sector se ubican usureros, prestamistas, familiares y amigos.

### **2.3.1.1 Importancia**

El sector financiero es un sector de servicios, intermedio entre la oferta y demanda de servicios financieros y ofrece a las partes del mercado involucradas la posibilidad de tramitar sus transacciones financieras, de tal forma que un sector financiero bien desarrollado es prioritario para el desarrollo de la economía.

En muchos países en vías de desarrollo la prestación de servicios financieros se limita a ciertos factores y a determinados grupos de clientes.

La importancia del sector en el ámbito de la economía y en el ámbito político. Las intervenciones del gobierno o del banco central pueden adoptar diferentes formas y conciernen asuntos como: la estabilización o ajuste del tipo de cambio, la influenciarían del clima de las inversiones y la tramitación de las finanzas gubernamentales.

Si bien los países difieren en la escala de intervención de gobierno y en el grado hasta el cual han estabilizado y reestructurado sus economías, la tendencia es a confiar más en el sector privado y en las señales del mercado para la asignación de recursos. Para obtener todos los beneficios de la confianza en las decisiones voluntarias del mercado, se necesitan sistemas financieros eficientes.

Un sistema financiero ofrece servicios que son esenciales en una economía moderna. El empleo de un medio de intercambio estable y ampliamente aceptado reduce los costos de las transacciones, facilita el comercio y, por lo tanto, la especialización en la producción. Los activos financieros con rendimiento atractivo, liquidez y características de riesgo atractivas estimulan el ahorro en forma financiera. Al evaluar las opciones de inversión y supervisar las actividades de los prestatarios, los intermediarios financieros aumentan la eficiencia del uso de los recursos. El acceso a una variedad

de instrumentos financieros permite a los agentes económicos mancomunarse el riesgo de los precios y del comercio. El comercio, el uso eficiente de los recursos, el ahorro y el asumir riesgos son la base de una economía en crecimiento.

La importancia del sector financiero como promotor de la innovación tecnológica y el crecimiento económico en el largo plazo, mediante su función de intermediación (transformación del ahorro en inversión) ha llevado a que diversos autores desde el siglo XIX estudien la relación entre el grado de desarrollo financiero y el crecimiento económico en los países, buscando determinar la relación de causalidad existente. Esta sección presenta la estructura del sistema financiero, su importancia en la economía y la evidencia empírica que sustenta como condición necesaria, para la existencia de crecimiento económico en el largo plazo, una mayor profundización financiera.

### **2.3.2 Sistema bancario**

Es el conjunto de instituciones bancarias que realiza intermediación financiera, formal indirecta. En nuestro país el sistema bancario está conformada por la banca múltiple, el banco central de reserva (B.C.R.P) y el banco de la Nación (B.N).

### **2.3.3 Los bancos**

Se denomina también empresas bancarias, son necesidades mercantiles que canalizarlos, junto a su capital y el dinero que captan vago otras modalidades, hacia los agentes deficitarios y hacia otras actividades que le proporcionen utilidades.

Los bancos no son las únicas entidades que realizan intermediación financiera formal indirecta pero son las únicas que pueden aceptar depósitos a la vista y movilizar dinero a través de usos de cheques extendidos contra ellos. Gracias a esto puede crear

dinero a través de sus operaciones crediticias (creación secundaria del dinero)

#### **2.3.4 Tasa de interés**

Es el precio que se paga por el uso del dinero ajeno recibido en calidad de préstamos o de depósitos. puede ser:

- **Tasa de interés pasiva**

Es el precio que el banco paga cuando actúa como depositario, esto es cuando capta recursos del público.

- **Tasa de interés activa**

Es el precio que el banco cobra por el dinero prestado a los agentes deficitarios.

#### **2.3.5 Clases de bancos**

##### **a) Banco Central de Reserva**

Es una entidad estatal autónoma, tiene a su cargo la política monetaria y cambiaria de nuestro país. Es conocida también como la autoridad monetaria, fue fundada en 1931 por recomendación de la misión Kemmerer. Su finalidad es preservar la estabilidad monetaria.

Sus Funciones Son:

- Regular la cantidad de dinero.
- Administrar las reservas internacionales.
- Emitir billetes y monedas. d) Informar sobre las finanzas nacionales.

##### **b) Banco de la Nación**

Es el agente financiero del estado de encarga principalmente de las operaciones financieras del sector público. Creado en 1996, tiene como finalidad principal proporcionar a todos los órganos del sector público nacional servicios bancarios.

Funciones

- Recauda los tributos y consignatario

- Es depositario de los fondos de las empresas estatales.
- Garante y mediador de las operaciones de contratación y servicios de la deuda pública.
- Realiza pagos de deuda externa
- Agente financiero del estado

### 2.3.6 El sistema no bancario

Es el conjunto de instituciones que realizan intermediación indirecta que captan y canalizan recursos, pero no califican como bancos, entre estos tenemos a:

- **Financieras.** Instituciones que pueden realizar diversas operaciones de financiamiento y captar recursos financieros del público según modalidades, a excepción de los depósitos a la vista. Además, facilita la colocación de primeras emisiones de valores y operan con valores mobiliarios.
- **COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo).** Institución administrada por el estado que capta y Canaliza, orientada a fomentar el desarrollo productivo de las pequeñas y medianas empresas del sector empresas del sector industrial.
- **Compañías de Seguro.** Empresas que cubren diversos riesgos: robos, pérdidas, quiebras, siniestros. Se aseguran todo tipo de negocios, empresas, automóviles, casas, etc. Estas compañías se comprometen a indemnizar a los afectados asegurados a cambio del pago de una prima.
- **Comparativas de Ahorro y Crédito.** Son asociaciones que auguran a sus miembros el mejor servicio al más bajo precio. Existen muchos tipos de cooperativas, pero solo las de ahorro y credito pertenecen al sistema financiero.
- **Cajas Rurales.** Se organizan bajo la forma de asociaciones, con el objeto de captar dinero de sus asociados y de terceros para proporcionar y desarrollar actividades económicas ligadas al agro de la región.

- **AFP.** Empresas que captan recursos de los trabajadores, mediante el descuento de un porcentaje o sueldos, que van a constituir un fondo de previsión individual.

### **2.3.7 El pago**

En los últimos años los sistemas de pago han adquirido especial importancia, en particular para las autoridades monetarias, debido a que el creciente desarrollo tecnológico posibilitó mejorar la rapidez y eficiencia en el traslado de fondos, así como introducir nuevos instrumentos de pago. En que el desarrollo eleva la eficacia de la política monetaria.

Nuestro país no ha sido ajeno al creciente desarrollo tecnológico de los sistemas de pagos. En febrero de 2000, el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) dio el primer paso importante en la modernización del sistema de pagos nacional con la puesta en marcha del Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real (Sistema LBTR) y posteriormente, en noviembre de ese mismo año, entró en funcionamiento la Cámara de Compensación Electrónica (CCE), de propiedad privada, que procesa los pagos de bajo valor. Cabe anotar que el Perú se constituyó en uno de los primeros países en Latinoamérica en desarrollar la infraestructura para los pagos de alto y bajo valor. Colombia lo implementó en 1993, México en 1995, Argentina en 1996. Costa Rica en 1999, Brasil en 2002, y Chile en 2004.

### **2.3.8 El dinero**

El dinero es un derecho y las especies monetarias los títulos. Las especies son el vehículo en el cual CIRCULA el dinero para facilitar las transacciones.

Las especies monetarias son los medios de pago o instrumentos materiales o títulos en los cuales se expresa el dinero.

Una definición acertada de dinero es decir "que es un derecho a exigir de la comunidad bienes y servicios expresados en especies

que son aceptados en forma universal como unidades de cambio y medidas de valor"

Pero la definición clásica y objetiva de dinero reportada por los diccionarios reza: "Todo lo que siendo susceptible de ser expresado en unidades homogéneas se acepta de modo general en razón de determinadas cualidades intrínsecas, a cambio de bienes y servicios".

### **2.3.9 Los créditos**

#### **a) Concepto de crédito**

La palabra crédito tiene un amplio significado. Su origen se encuentra en el vocablo creer, dar fe a alguien, confiar, ofrecer.

El crédito básicamente consiste en la entrega de un bien presente a cambio de la promesa de su restitución o pago futuro. En este sentido se puede decir que cuando se celebra un contrato, una de las partes, el prestamista o acreedor hace, en el presente, una prestación a la otra parte, y el prestatario o deudor, a cambio de ella, formula la promesa de efectuar una contraprestación diferida en el tiempo, en bienes o en servicios.

Cuando se inicia un negocio es bastante común que se necesite algún financiamiento. Los fondos requeridos pueden ser aplicados para la compra de inmuebles, maquinarias o equipos para la producción de un bien, para adquirir materia prima o insumos de fabricación, o como capital de trabajo para cubrir el período de tiempo entre lo que se compra y los ingresos por la venta de los productos o servicios.

Antes de asumir compromisos financieros es importante evaluar cuidadosamente cuál es el monto necesario, la oportunidad de tomar el crédito, las condiciones que ofrecen las distintas fuentes de financiamiento y principalmente se debe analizar cómo quedará la composición del pasivo de la empresa.

Esto último tiene relación con el perfil de las obligaciones de corto, mediano y largo plazo, y las posibilidades de cubrir sin contratiempos las deudas contraídas. Por eso es necesario ser muy cauteloso en la elección de los instrumentos de financiamiento que resulten más apropiados para cada necesidad planteada.

**b) Importancia**

- Permite una mayor producción.
- Hace posible un mayor consumo familiar.
- Incentiva la capacidad creativa del hombre.
- La explotación de los recursos naturales y la construcción de obras.

**c) Elementos**

– **El bien**

Es el objeto del crédito.

– **El acreedor**

Persona dueña del bien y que entrega a este adquiriendo derecho a recibir en un tiempo futuro un valor equivalente, más un interés.

– **El deudor**

Persona que carece del bien, pero se responsabiliza a entregar en una fecha futura, el equivalente del valor que recibe. Mas una ganancia al acreedor.

– **La confianza**

Seguridad que tiene el acreedor en el deudor. Promesa de Pago Compromiso que adquiere el deudor frente al acreedor.

– **Tiempo**

Plazo en que se debe cancelar el crédito.

– **Garante**

Persona que avala la promesa de pago del deudor, en caso de incumplimiento tiene la responsabilidad de cancelar el crédito.

– **Interés**

Pago adicional que realiza el deudor en el momento de entregar el equivalente al valor recibido con anterioridad.

– **Documento**

Son instrumentos que certifican la obligación del deudor y el derecho del acreedor. Ejemplo letras de cambio, pagares, etc.

### **2.3.10 Instrumentos de crédito del sistema financiero**

Se describe a continuación en forma genérica las operaciones crediticias que se pueden acceder dentro del sistema financiero y pueden ser utilizadas por las pequeñas empresas. Las más habituales son las siguientes:

**a) Apertura de crédito.** - Es el contrato mediante el cual el banco se obliga a tener a disposición de la otra parte una suma de dinero, por un cierto período de tiempo o por un tiempo indeterminado en función de diversas opciones operativas.

En este caso el cliente no retira los fondos del banco, sino que los tiene a disposición cuando los necesita. Pueden ser los casos de apertura de cartas de crédito en operaciones de comercio exterior (importación y exportación) o acuerdos en cuenta corriente.

La sola “apertura” del crédito no genera obligación de pagar intereses a la entidad, sino que estos comienzan a tener efecto a partir del momento en que efectivamente se utilizan los fondos provistos por el banco.

**b) Préstamos financieros.** - Cuando el cliente solicita a una entidad financiera una determinada suma de dinero, previo al otorgamiento, se pacta por escrito entre el cliente y la entidad las condiciones de la operación (monto, plazo, tasa, garantía, etc.), que dan lugar al uso de fondos por parte del cliente y éste se compromete a restituir a la entidad en las condiciones y formas acordadas.

Este tipo de préstamos son los que generalmente se utilizan para financiar capital de trabajo en las empresas, compras de

equipamiento, proyectos de inversión, etc., estando más asociados a los ciclos productivos de ellas.

**c) Adelantos en cuenta corriente.** - Hay una cierta similitud entre el contrato de “apertura” de crédito y el “adelanto” en cuenta corriente.

La diferencia fundamental entre ellos es que en la “apertura” los fondos aún no han sido utilizados por el cliente, mientras que cuando existe “adelanto” en cuenta corriente (girar en descubierto), la entidad ya atendió pagos del cliente sin que existieran fondos suficientes en su cuenta.

Este es un tipo de financiación que debe ser utilizada con prudencia para cubrir necesidades excepcionales de liquidez, dado que se trata de un recurso financiero de costo muy elevado como para que un usuario individual o empresario lo utilice permanentemente.

**d) Otros adelantos**

- Adelantos a exportadores locales en operaciones de comercio exterior.
- Anticipos efectuados sobre préstamos pendientes de instrumentación definitiva.
- Adelantos contra entrega “en caución”, “en garantía” o “al cobro”, según corresponda, de valores mobiliarios, cheques, certificados de obra, certificados de depósito de mercaderías, letras, pagarés, facturas conformadas y otras obligaciones de terceros.

**e) Documentos descontados.** - El descuento de documentos es un contrato financiero, mediante el cual la entidad pone a disposición del cliente una determinada suma de dinero a cambio de la transmisión de un título de crédito de vencimiento posterior, del cual el cliente es poseedor.

Estos títulos de crédito se entregan por vía del endoso al banco y pueden ser: letras, pagarés, certificados de obra y otros documentos, cuya responsabilidad recae en el cedente.

**f) Documentos comprados.** - Corresponde a los préstamos otorgados por entidades financieras contra la entrega - por vía del endoso - de letras, pagarés, certificados de obra y otros documentos transferidos a ellas, sin responsabilidad para el cedente en caso de incumplimiento por parte del firmante.

**g) Aceptaciones.** - Hay crédito por aceptaciones, cuando el banco se obliga a aceptar letras de cambio giradas por su cliente a su propia orden o a la de un tercero o bien letras giradas por un tercero a cargo del banco que el cliente indique.

La aceptación de una letra implica que la entidad financiera garantiza una obligación que previamente ha contraído el cliente frente a ese acreedor, quien le ha exigido, en seguridad de su crédito, la intervención del banco en el título valor correspondiente, como aceptante de éste.

**h) Descuento de facturas (factoring).**- El nombre de “factoring” proviene del término “factor”, que significa auxiliar del comerciante y que está autorizado a realizar determinadas transacciones a nombre y cuenta de él, para colaborar en los negocios.

Como las pequeñas empresas no tienen, en la mayoría de los casos, una estructura lo suficientemente amplia para la gestión de cobranza de deudas, recurre a un gestor capacitado con experiencia y criterio para realizar el trabajo de “factor”.

El “factoring” es un contrato, por el cual una de las partes (entidad financiera o empresa de factoring), adquiere toda o parte de la cartera de créditos que un determinado cliente tiene frente a sus deudores comerciales.

La entidad financiera o empresa de factoring que interviene, le compra a la empresa contratante las facturas y le adelanta el importe de ellas (generalmente entre un 70 y 80 % del valor de las cuentas). Luego se encarga de la gestión de cobro, asumiendo o no el riesgo de incobrabilidad. En este último caso

hay un servicio extra que excede del solo descuento de facturas y por ello se cobra un adicional.

La contratación de esta modalidad de financiamiento tiene costos derivados de los intereses y comisiones que cobra el factor, pero tiene las ventajas de tipo administrativo (control de registraciones, simplificación de la información, reducción del personal de cobranzas, eliminación de riesgos por incobrabilidad, etc.) y de orden financiero (mejora el activo circulante, se dispone de más efectivo, se pueden realizar compras de contado con descuentos importantes, etc.).

El inconveniente principal es el costo. También puede haber interferencia del factor en la relación con el cliente de la empresa y generar perturbaciones debido al trato poco mesurado que puede llegar a perjudicar la relación comercial.

Para ello se establecen cláusulas, donde el factor debe consultar a la empresa antes de llegar a una acción judicial.

La operación de “factoring” debe valorarse considerando todo el conjunto del servicio brindado, es decir, el financiamiento, la gestión de cobro, la administración y otros servicios técnicos administrativos.

- i) Préstamos hipotecarios.** - Se trata de aquellos préstamos, en los que la única instrumentación que respalda la operación es la constitución de una hipoteca sobre el inmueble que es objeto de compra venta por parte del cliente.

También dentro del universo de las garantías para diversas operaciones de crédito, la hipoteca ocupa un lugar de privilegio debido a la seguridad que un inmueble representa para el acreedor. Sin embargo, a pesar de la calidad que puede representar la garantía constituida sobre un determinado inmueble, las entidades financieras no pueden dejar de evaluar la idoneidad del cliente dado que, en caso de incumplimiento por parte de éste, aquellas deberían iniciar un proceso de ejecución

y recuperación del bien que, además de costoso, no constituye el objeto primario por el cual las entidades financieras desarrollan operaciones hipotecarias.

- j) Préstamos prendarios.** - Se trata de aquellos préstamos, en los que la única instrumentación que respalda la operación es la constitución de una prenda sobre bienes muebles que sean objeto de compra venta por parte del cliente. Al igual que en los créditos hipotecarios, las entidades optan, por lo general, en efectuar contratos de mutuo con garantía prendaria accesoria.

La prenda es una garantía de tipo real, es decir constituida sobre bienes. En el caso de la hipoteca los bienes afectados en garantía son inmuebles o buques, en cambio, los contratos prendarios se constituyen sobre cosas muebles (rodados, maquinarias, títulos, certificados de depósitos, etc.).

- k) Documentos a sola firma.** - Se trata de aquellos préstamos que las entidades financieras acuerdan contra la entrega por parte del deudor de letras, pagarés, debentures y otros documentos suscriptos con su firma o de varias personas en forma mancomunada, ya sea que se trate de operaciones amortizables o de pago íntegro.

Los sistemas más comunes de amortización de los préstamos son:

**Sistema Francés:** es el de uso más generalizado en las entidades financieras para este tipo de operaciones, y se caracteriza porque los importes de las cuotas son fijas, los saldos de amortización de capital son crecientes y los servicios de intereses son decrecientes.

**Sistema Alemán:** la particularidad es que los importes de las cuotas son decrecientes, los saldos de amortización de capital son constantes y el servicio de los intereses son decrecientes.

- l) Warrant.**- El warrant es una operatoria que permite a los sectores productivos la obtención de crédito, mediante la entrega de mercadería o productos agrícolas ganaderos, forestales, mineros

o manufacturas nacionales, que se encuentran depositados en almacenes, bajo resguardo, custodia y control de empresas autorizadas a tal efecto, con el objeto de constituir las en garantía de créditos.

El warrant es un documento de crédito que a través de su endoso permite entregar, en concepto de garantía, los derechos crediticios de los bienes a que se refiere el correspondiente certificado de depósito. Se puede decir que se trata de una garantía real.

El certificado de depósito es el título que acredita la propiedad de las mercaderías depositadas. Este instrumento, puede transferir mediante su endoso, la titularidad de la mercadería.

Una vez solicitado el Warrant por el cliente, el banco inspecciona el depósito donde se almacenará la mercadería y lo habilita si cumple con las condiciones requeridas. El banco recibe la mercadería, controla la calidad y cantidad y la documentación que acredita su titularidad, sin inhibición alguna y luego expide a la orden del depositante dos documentos: Certificado de depósito y certificado de warrant. El warrant siempre será nominativo.

El warrant posibilita financiar capital de trabajo y permite también vender la producción fuera de época para conseguir mejores precios. Es más ágil la obtención del crédito y en muchos casos los costos financieros son menores. Y su uso está más difundido en productos tipo commodities como son los agropecuarios.

Existen también otros tipos de contratos financieros, pero el nivel de complejidad y características operativas a partir de las cuales se instrumentan, resultan dificultosas en su aplicación y acceso para el segmento de empresarios titulares de micro y pequeñas empresas.

### 2.3.11 Solicitudes de crédito

**a) Información requerida por los bancos.** Las entidades financieras consideran las solicitudes de crédito a partir de la apertura de un legajo por cada demandante. Deben llevar un registro por cada deudor que integre su cartera, y reunir los elementos de juicio necesarios para realizar las evaluaciones y clasificaciones correspondientes y dejar constancia de dichas revisiones y clasificaciones una vez asignadas.

**b) Información general.** Los requerimientos que se enumeran a continuación pueden estar incluidos en la propia solicitud del crédito, y se deberá tener en cuenta al solo efecto ilustrativo, dado que cada entidad tiene implementado su propio sistema operativo comercial.

- Nombre del cliente (persona física o empresa)
- Dirección
- Características societarias, en el caso de personas jurídicas (S.R.L., S.A., etc.)
- Actividad de la empresa
- Información accionaria
- Información sobre el manejo y toma de decisiones en la empresa
- Composición del Directorio y la Gerencia
- Antecedentes históricos de la empresa
- Objetivos
- Plan estratégico
- Presupuestos económicos y financieros
- Problemas actuales que enfrenta la empresa
- Características del negocio
- Tipo de productos que fabrica o comercializa
- Marcas y patentes
- Organización de la producción
- Políticas de precios

- Canales de distribución
- Mercado que atiende
- Competencia
- Ventajas con respecto a la competencia
- Cartera de clientes
- Política de inversiones
- Política de dividendos
- Relaciones con entidades financieras

**c) Documentación**

Para la apertura del legajo, en la mayoría de los casos, solicitan los siguientes elementos:

- Últimos tres balances certificados, o manifestación de bienes actualizada en caso de que se trate de una persona física.
- Detalle de venta mensual histórica de balance presentado.
- Detalle de venta mensual proyectada.
- Detalle de deudas bancarias y financieras. No debe poseer deuda exigible por motivos impositivos o previsionales, al momento de la calificación.
- Manifestación de bienes de los socios.
- Seguros Patrimoniales o de Vida (si es una empresa unipersonal)
- Constancias de cumplimiento de las obligaciones previsionales, de acuerdo a las leyes vigentes, en relación a los empleados y como autónomo.
- Declaración jurada del Impuesto a las Ganancias
- Declaración jurada del Impuesto al Valor Agregado
- Declaración jurada del Impuesto sobre los Ingresos Brutos
- En el caso de sociedades de hecho, que no están obligadas legalmente a presentar balances, deben informar el estado de situación patrimonial incluyendo la totalidad de los activos y pasivos afectados a la actividad, adjuntando además el cuadro

de resultados, todo firmado por el cliente con carácter de declaración jurada y certificado por un Contador Público. Esta declaración jurada reemplaza al balance y se debe corresponder con la información de las liquidaciones presentadas ante el organismo encargado de recaudar los impuestos.

La apreciación de los aspectos antes mencionados, tanto informativos como documentales, permitirán evaluar la calidad del cliente a efectos de conceder o no la asistencia crediticia solicitada, siempre y cuando ella se encuadre dentro de las regulaciones técnicas del Banco Central.

### **2.3.12 Microempresas (MES) en el Perú**

Las MES son unidades de producción económica que cuentan con menos de 10 empleados y generan ventas anuales menores de S/ 525,000.

Generalmente, la producción y la administración son bastante simples; asimismo, están orientadas a la subsistencia y a generar autoempleo.

Los siete principales rubros a los que se dedican las MES son los siguientes: comercios, restaurantes, talleres, construcción, confección, muebles y metal mecánica.

## **CAPÍTULO III**

### **PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **3.1 ANÁLISIS DE TABLAS Y GRÁFICOS**

El procedimiento estadístico para las soluciones de la investigación se realizó utilizando el paquete de Excel 2016 y el programa estadístico SPSS versión 23.

El instrumento aplicado para el estudio: Fuentes de financiamiento y su influencia en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago provincia del cusco periodo 2016” es Confiable, por tanto, los datos recogidos tienen consistencia interna garantizando así un estudio válido mediante la prueba del Alfa de Cronbach.

##### **3.1.1 Fiabilidad del instrumento**

El método de consistencia interna basado en el Alfa de Cronbach permite estimar la fiabilidad de un instrumento de medida a través de un conjunto de ítems que se espera que midan el mismo constructo o dimensión teórica.

**Tabla 1**  
*Fiabilidad del instrumento*

<b>Resumen de procesamiento de casos</b>			
		N	%
Casos	Válido	205	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	205	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

*Fuente:* elaboración propia, base de datos SPSS

**Tabla 2**  
*Valor de Alfa de Cronbach*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,891	52

*Fuente:* elaboración propia, base de datos SPSS

## **Análisis**

Se encuestaron a 205 microempresarios del centro comercial El Molino I que constituyen el 100% de la muestra calculada en el Capítulo I, tal como se muestra en la Tabla 1.

El número de preguntas (elementos), del instrumento es de 52, el valor obtenido del Alfa de Cronbach es de 0.891, tal como se muestra en la Tabla 2.

## **Interpretación**

Como criterio general, George y Mallery (2003) sugieren las recomendaciones siguientes para evaluar los coeficientes del Alfa de Cronbach

- Coeficiente alfa > 0.9 es excelente
- Coeficiente alfa > 0.8 es bueno
- Coeficiente alfa > 0.7 es aceptable
- Coeficiente alfa > 0.6 es cuestionable

- Coeficiente alfa > 0.5 es pobre
- Coeficiente alfa < 0.5 es inaceptable

De los resultados obtenidos en la Tabla 2 se tiene un valor de Alfa de Cronbach de 0.891, considerado según el análisis anterior bueno, por lo que el instrumento es fiable.

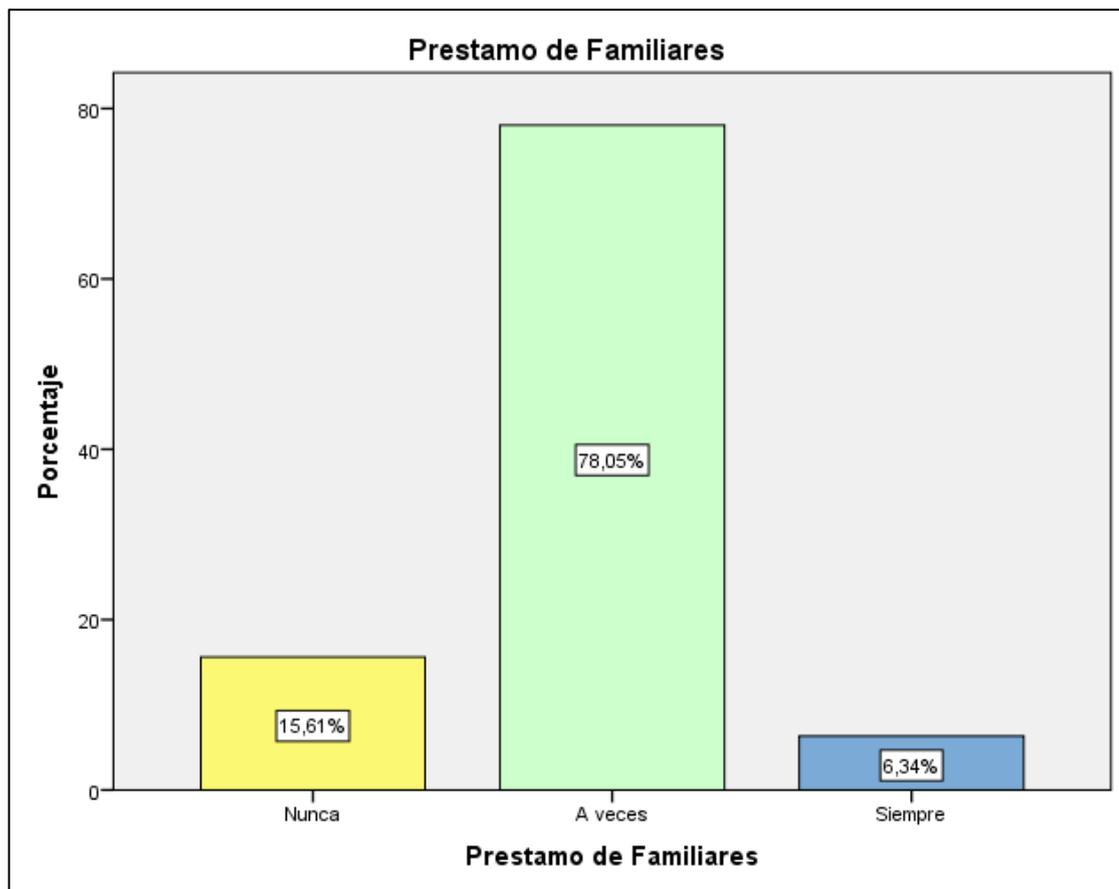
### 3.1.2 Resultados descriptivos

**Tabla 3**

*Préstamos de familiares*

Préstamo de Familiares					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	32	15,6	15,6	15,6
	A veces	160	78,0	78,0	93,7
	Siempre	13	6,3	6,3	100,0
	Total	205	100,0	100,0	

*Fuente: elaboración propia, base de datos SPSS*



**Figura 3:** Prestamos de familiares

*Fuente: elaboración propia, base de datos SPSS*

**Análisis:**

De la Tabla 3 y Figura 3 se observa que la opción de préstamo de familiares está clasificada como: nunca, a veces y siempre.

El 15.61% de los microempresarios del centro comercial El Molino I nunca optó por préstamo de familiares, el 78.05% lo hizo a veces y el 6.34% lo hizo siempre.

De la gráfica se observa que el mayor porcentaje está referido a veces con respecto al préstamo de familiares.

**Interpretación:**

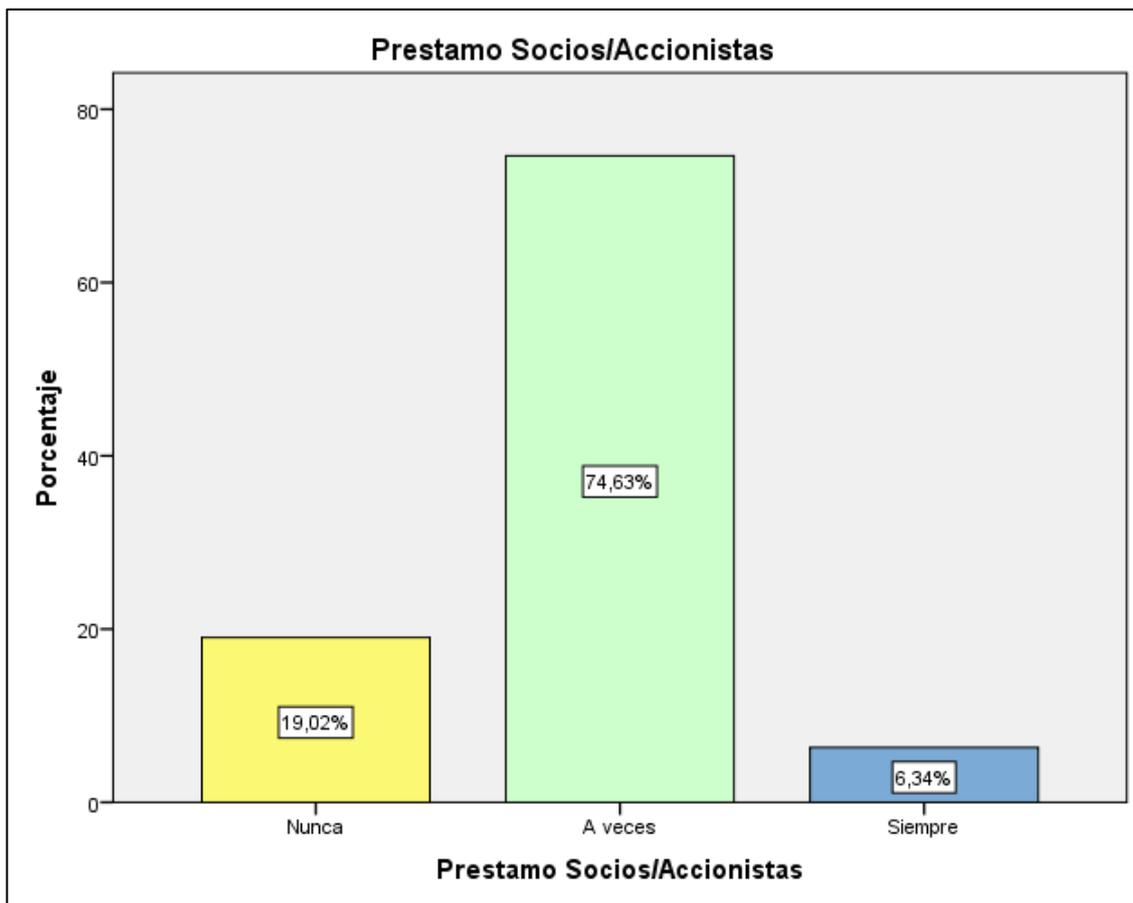
Los resultados reflejan que un mayor porcentaje de los microempresarios, es decir el 78.05% realizan préstamos de familiares a veces, esto quiere decir que existen otras formas de financiamiento a parte de los préstamos familiares.

Además, los préstamos de familiares lo realizan en la mayoría de los casos al comenzar el negocio, pues ya sea por desconocimiento o falta de requisitos los microempresarios del centro comercial El Molino no optan por prestarse de terceros.

**Tabla 4**  
*Préstamos Socios/Accionistas*

<b>Préstamo Socios/Accionistas</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	39	19,0	19,0	19,0
	A veces	153	74,6	74,6	93,7
	Siempre	13	6,3	6,3	100,0
	Total	205	100,0	100,0	

*Fuente:* elaboración propia, base de datos SPSS



**Figura 4:** Préstamos Socios/Accionistas  
*Fuente:* elaboración propia, base de datos SPSS

## **Análisis**

De la Tabla 4 y Figura 4 se observa que la opción de préstamo de socios/accionistas está clasificada como: nunca, a veces y siempre.

El 19.02% de los microempresarios del centro comercial El Molino I nunca optó por préstamo de socios/accionistas, el 74.63% lo hizo a veces y el 6.34% lo hizo siempre.

De la gráfica se observa que el mayor porcentaje está referido a veces con respecto al préstamo de socios/accionistas.

## **Interpretación**

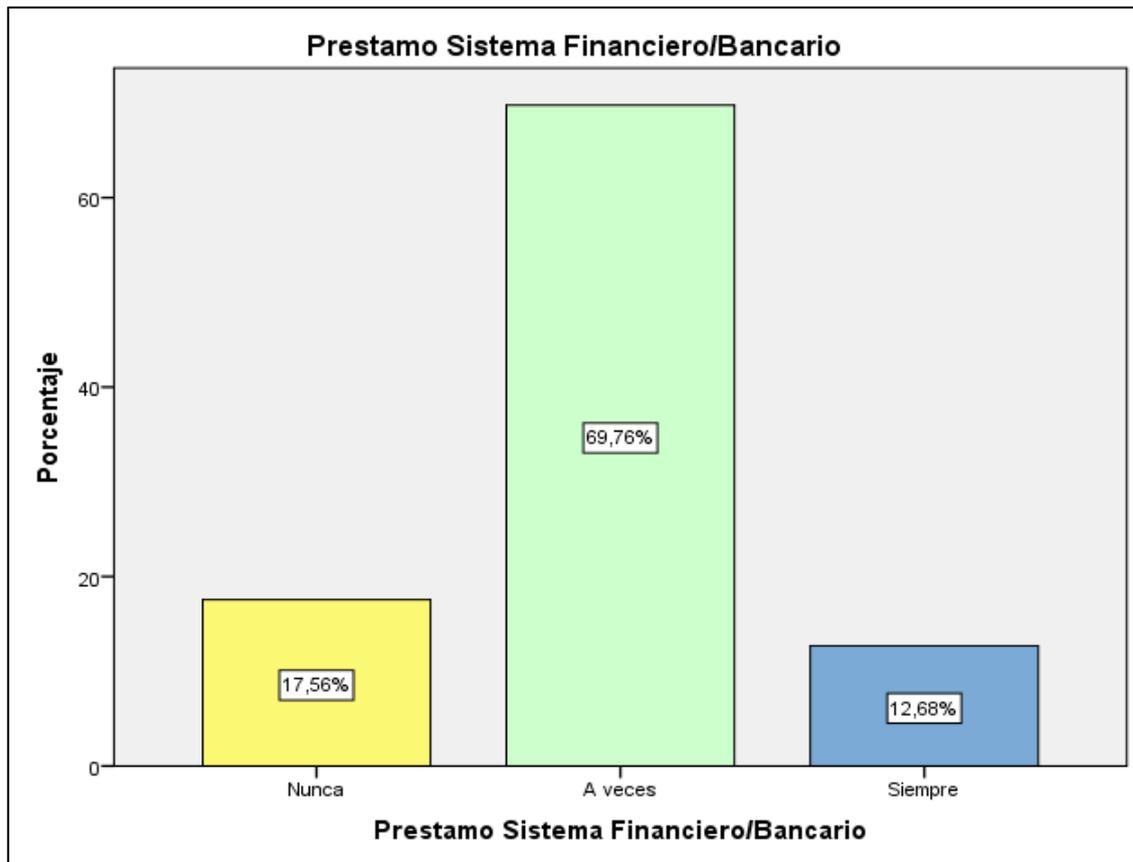
De la misma forma que el análisis anterior sobre préstamos de familiares, estos resultados reflejan que existen otras formas de financiamiento a parte de los préstamos de socios/accionistas.

Cabe resaltar que el porcentaje de los que nunca se presentan de socios/accionistas en este caso aumenta con respecto a los préstamos de familiares.

**Tabla 5**  
*Préstamos Sistema Financiero/Bancario*

<b>Préstamo Sistema Financiero/Bancario</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	36	17,6	17,6	17,6
	A veces	143	69,8	69,8	87,3
	Siempre	26	12,7	12,7	100,0
	Total	205	100,0	100,0	

*Fuente: elaboración propia, base de datos SPSS*



**Figura 5:** Préstamos Sistema Financiero/Bancario  
*Fuente: elaboración propia, base de datos SPSS*

## **Análisis**

De la Tabla 5 y Figura 5 se observa que la opción de préstamo del sistema financiero/bancario está clasificada como: nunca, a veces y siempre.

El 17.56% de los microempresarios del centro comercial El Molino I nunca optó por préstamos del sistema financiero/bancario, el 69.76% lo hizo a veces y el 12.68% lo hizo siempre.

De la gráfica se observa que el mayor porcentaje está referido a veces con respecto al préstamo del sistema financiero/bancario.

## **Interpretación**

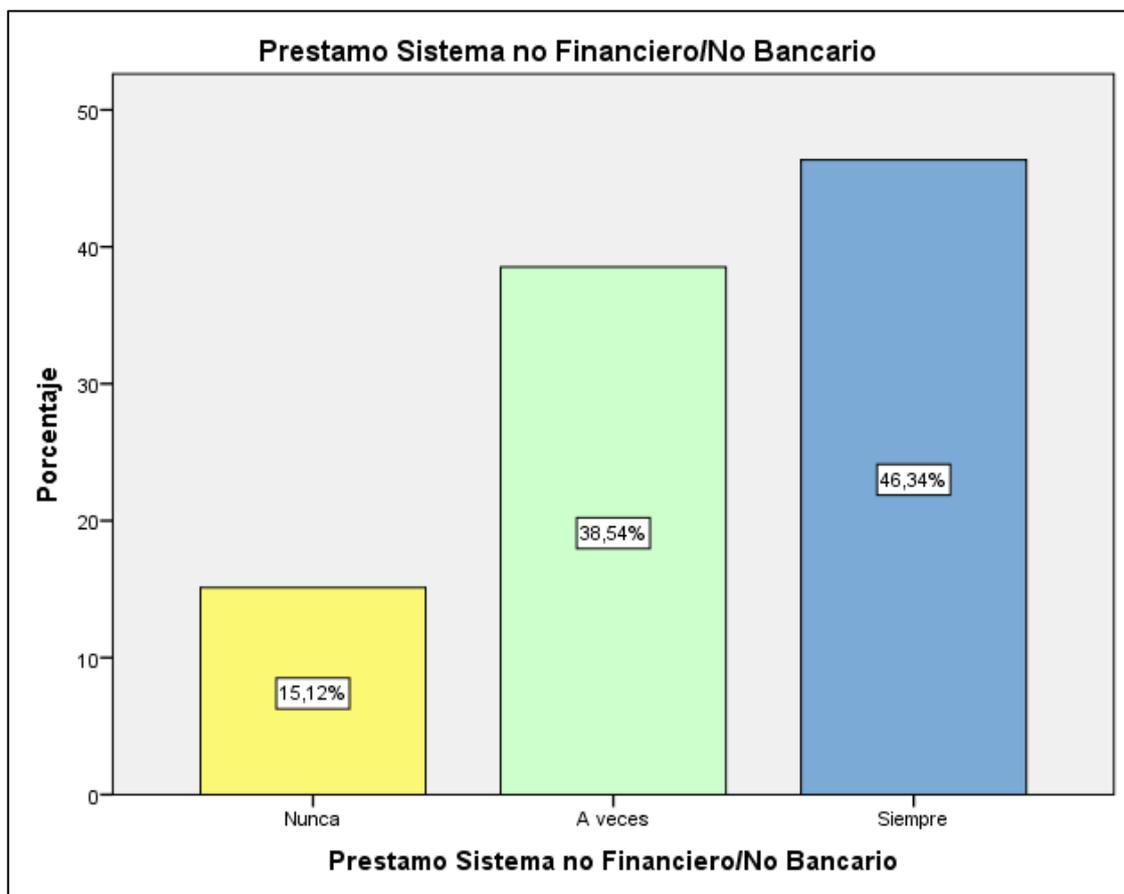
De la misma forma que los análisis anteriores, estos resultados reflejan que existen otras formas de financiamiento a parte de los préstamos del sistema financiero/bancario.

Para este caso el porcentaje de los que siempre se prestan aumenta con respecto a los dos casos anteriores, esto indica que existe una mayor preferencia de préstamo a entidades externas.

**Tabla 6**  
*Préstamos Sistema no Financiero/No Bancario*

Préstamo Sistema no Financiero/No Bancario					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	31	15,1	15,1	15,1
	A veces	79	38,5	38,5	53,7
	Siempre	95	46,3	46,3	100,0
	Total	205	100,0	100,0	

*Fuente:* elaboración propia, base de datos SPSS



**Figura 6:** Prestamos Sistema no Financiero/No Bancario  
*Fuente:* elaboración propia, base de datos SPSS

## **Análisis**

De la Tabla 6 y Figura 6 se observa que la opción de préstamo del sistema no financiero/no bancario está clasificada como: nunca, a veces y siempre.

El 15.12% de los microempresarios del centro comercial El Molino I nunca opto por préstamos del sistema no financiero/no bancario, el 38.54% lo hizo a veces y el 46.34% lo hizo siempre.

De la gráfica se observa que el mayor porcentaje está referido a siempre con respecto al préstamo del sistema no financiero/no bancario.

## **Interpretación**

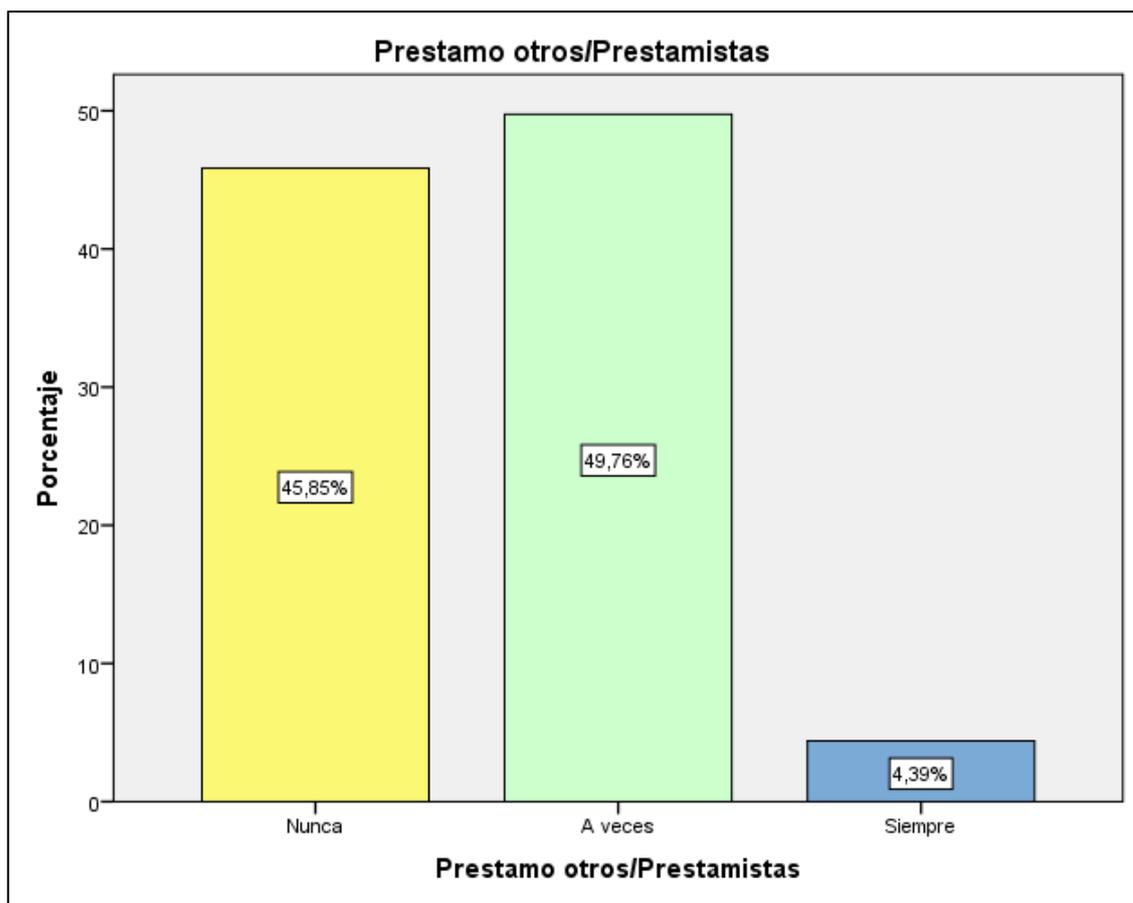
En este caso se observa que existe gran preferencia al préstamo del sistema no financiero/no bancario pues la gráfica señala un gran porcentaje de los que siempre se presentan.

E incluso el porcentaje de los que a veces se presenta es alto, lo que reafirma la mayor preferencia de préstamos del sistema no financiero/no bancario.

**Tabla 7**  
*Préstamos otros/Prestamistas*

Préstamo otros/Prestamistas					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	94	45,9	45,9	45,9
	A veces	102	49,8	49,8	95,6
	Siempre	9	4,4	4,4	100,0
	Total	205	100,0	100,0	

*Fuente:* elaboración propia, base de datos SPSS



**Figura 7:** Préstamos otros/Prestamistas  
*Fuente:* elaboración propia, base de datos SPSS

## **Análisis**

De la Tabla 7 y Figura 7 se observa que la opción de préstamo de otros/prestamistas está clasificada como: nunca, a veces y siempre.

El 45.85% de los microempresarios del centro comercial El Molino I nunca optó por préstamos de otros/prestamistas, el 49.76% lo hizo a veces y el 4.39% lo hizo siempre.

De la gráfica se observa que el mayor porcentaje está referido a nunca con respecto al préstamo de otros/prestamistas.

## **Interpretación**

En este caso ocurre lo contrario se observa que no existe preferencia al préstamo de otros/prestamistas, la gráfica señala un gran porcentaje de microempresarios del centro comercial El Molino I de los que nunca se prestan.

### **3.1.3 Pruebas de hipótesis**

Se utiliza la prueba estadística de bondad de ajuste Chi Cuadrado para probar la hipótesis general.

Para probar la hipótesis específica 1 e hipótesis específica 2 se utilizará tablas de frecuencia.

Para probar la hipótesis específica 3 y la hipótesis específica 4 se utilizará el coeficiente Rho de Espearman.

### **3.1.3.1 Prueba de la hipótesis general**

#### **Hipótesis general**

Las fuentes de financiamiento influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.

#### **Hipótesis nula (H<sub>0</sub>)**

H<sub>0</sub>: Las fuentes de financiamiento NO influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.

#### **Hipótesis alternante (H<sub>1</sub>)**

H<sub>1</sub>: Las fuentes de financiamiento influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.

#### **Nivel de significación**

$$\alpha = 5\%$$

Con ayuda del programa estadístico IBM SPSS v23 se tiene los siguientes resultados.

**Tabla 8**  
*Tabulación Cruzada*

		Fuentes de Financiamiento*Crecimiento Empresarial tabulación cruzada						
		Crecimiento Empresarial						
		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre	Total	
Fuentes de Financiamiento	Nunca	Recuento	1	0	3	0	0	4
		Recuento esperado	,1	,2	1,8	1,9	,1	4,0
		% del total	0,5%	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	2,0%
	Casi nunca	Recuento	1	5	26	21	2	55
		Recuento esperado	,8	2,7	24,7	26,0	,8	55,0
		% del total	0,5%	2,4%	12,7%	10,2%	1,0%	26,8%
	A veces	Recuento	1	5	61	74	1	142
		Recuento esperado	2,1	6,9	63,7	67,2	2,1	142,0
		% del total	0,5%	2,4%	29,8%	36,1%	0,5%	69,3%
	Casi siempre	Recuento	0	0	2	2	0	4
		Recuento esperado	,1	,2	1,8	1,9	,1	4,0
		% del total	0,0%	0,0%	1,0%	1,0%	0,0%	2,0%
Total	Recuento	3	10	92	97	3	205	
	Recuento esperado	3,0	10,0	92,0	97,0	3,0	205,0	
	% del total	1,5%	4,9%	44,9%	47,3%	1,5%	100,0%	

Fuente: elaboración propia, base de datos SPSS

**Tabla 9**  
*Pruebas de Chi Cuadrado*

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	25,763 <sup>a</sup>	12	,012
Razón de verosimilitud	16,171	12	,184
Asociación lineal por lineal	6,354	1	,012
N de casos válidos	205		

a. 15 casillas (75,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,06.

Fuente: elaboración propia, base de datos SPSS

## Analisis

De los resultados del programa SPSS, se obtienen la Tabla 8 y Tabla 9, la Tabla 9 muestra un valor de sig (valor crítico observado) de 0.012, para un total de 205 casos validos que constituyen la muestra de la investigación.

## Interpretacion

Como el valor de sig (valor crítico observado )  $0,012 < 0,05$  rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternante, es decir que las fuentes de financiamiento influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.

### 3.1.3.2 Prueba de hipótesis específica 1

#### Hipótesis específica 1 (HE1)

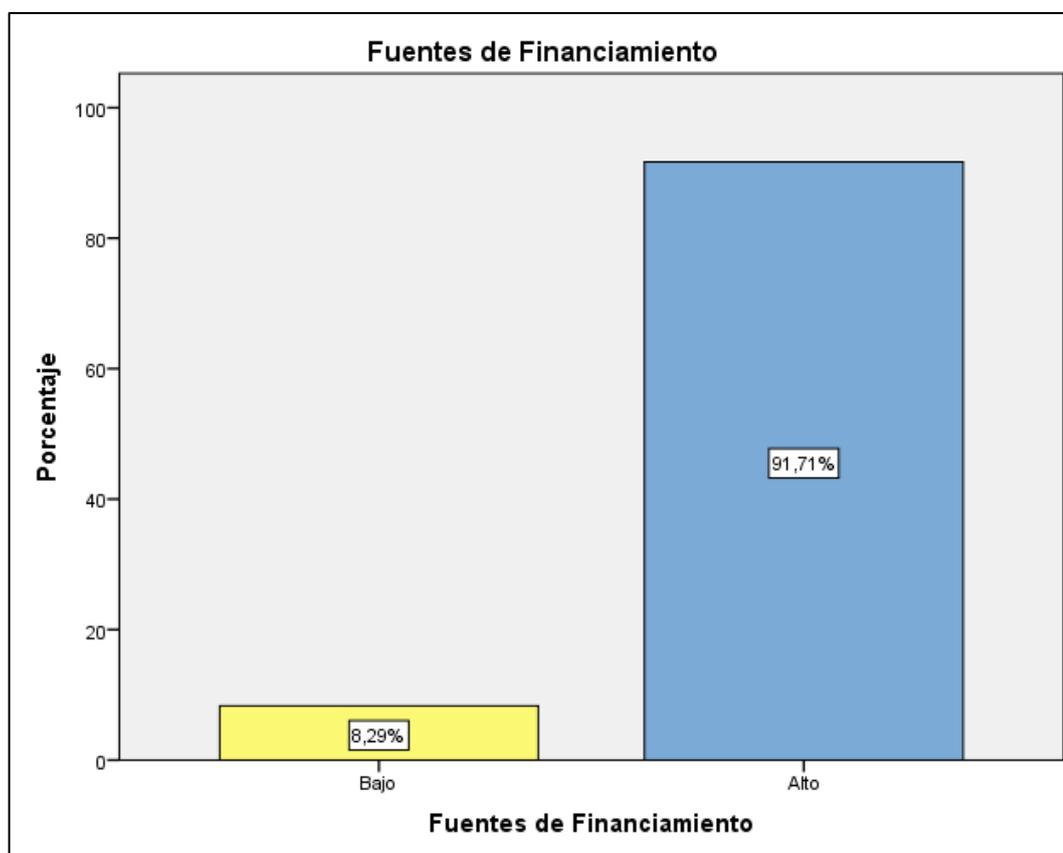
HE1: Las fuentes de financiamiento de los microempresarios del centro comercial "El Molino" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 son altas.

**Tabla 10**

*Fuentes de financiamiento*

Fuentes de Financiamiento					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	17	8,3	8,3	8,3
	Alto	188	91,7	91,7	100,0
	Total	205	100,0	100,0	

*Fuente:* elaboración propia, base de datos SPSS



**Figura 8:** Fuentes de financiamiento

*Fuente:* elaboración propia, base de datos SPSS

## **Análisis**

De la Tabla 10 y Figura 8 se observa que las fuentes de financiamiento están clasificadas como: bajo y alto.

Un porcentaje 8.29% se considera como bajo y un 91.71% se considera como alto.

## **Interpretación**

En la tabla 10 y figura 8 se muestran los resultados sobre las fuentes de financiamiento de los microempresarios del Centro Comercial el Molino I.

Solo un 8.29% de los 205 microempresarios no realizar ningún préstamo ya sea de familiares, sistemas bancarios o no bancarios, etc.

Sin embargo, el 91.71% realizar un préstamo de las entidades mencionadas.

Es decir, un mayor porcentaje de los microempresarios se financia, por lo que se acepta la hipótesis: las fuentes de financiamiento de los microempresarios del centro comercial "El Molino" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 son altas.

### 3.1.3.3 Prueba de hipótesis específica 2

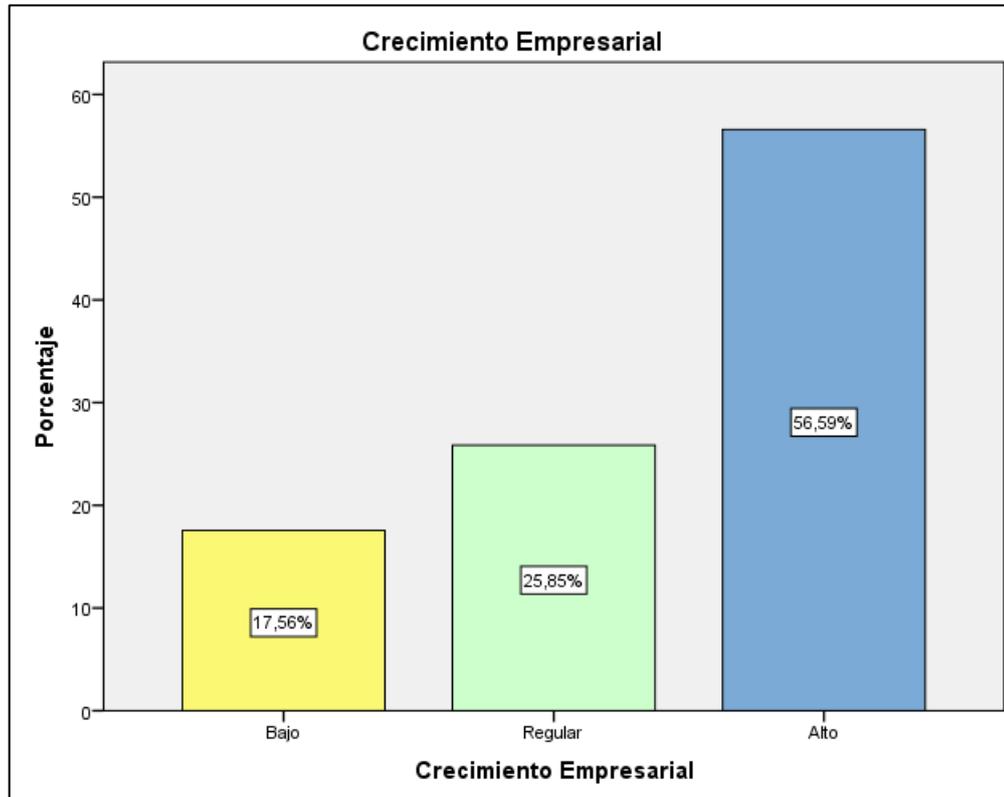
#### Hipótesis específica 2 (HE2)

HE2: El crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 es alta.

**Tabla 11**  
*Crecimiento empresarial*

<b>Crecimiento Empresarial</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	36	17,6	17,6	17,6
	Regular	53	25,9	25,9	43,4
	Alto	116	56,6	56,6	100,0
	Total	205	100,0	100,0	

*Fuente:* elaboración propia, base de datos SPSS



**Figura 9:** Crecimiento empresarial

*Fuente:* elaboración propia, base de datos SPSS

## **Análisis**

De la Tabla 11 y Figura 9 se observa que el crecimiento empresarial de los comerciantes del centro comercial "El Molino I" está clasificada como: bajo, regular y alto.

Se observa que un 17.56 % tiene un crecimiento empresarial bajo, un 25.85% tiene un crecimiento empresarial regular y un 56.59% tiene un crecimiento empresarial alto.

## **Interpretación**

En la tabla 11 y figura 9 se muestran los resultados sobre el crecimiento empresarial de los microempresarios del Centro Comercial el Molino I.

Si bien es cierto un porcentaje de 25.85% se considera que tiene un crecimiento regular que además inherentemente es considerado como crecimiento y un porcentaje de 56.59% se considera crecimiento empresarial alto. De forma general el crecimiento empresarial es alto, considerando que el crecimiento empresarial está asociado a factores que involucran un alto nivel de financiamiento, que además fue aceptado en la hipótesis específica 1.

Por lo que se acepta la hipótesis: el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 es alta.

### 3.1.3.4 Prueba de hipótesis específica 3

#### Hipótesis específica 3 (HE3)

La influencia de las fuentes de financiamiento interno en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 es baja.

#### Hipótesis nula (H<sub>0</sub>)

H<sub>0</sub>: La influencia de las fuentes de financiamiento interno en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 **NO** es baja.

#### Hipótesis alternante (H<sub>1</sub>)

H<sub>1</sub>: La influencia de las fuentes de financiamiento interno en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 es baja.

Con ayuda del programa estadístico IBM SPSS v23 se tiene los siguientes resultados.

**Tabla 12**  
*Cálculo de Rho de Spearman*

Correlaciones				
			Fuentes de Financiamien to Interno (agrupado)	Crecimiento Empresarial (agrupado)
Rho de Spearman	Fuentes de Financiamiento Interno (agrupado)	Coeficiente de correlación	1,000	,156*
		Sig. (bilateral)	.	,025
		N	205	205
	Crecimiento Empresarial (agrupado)	Coeficiente de correlación	,156*	1,000
		Sig. (bilateral)	,025	.
		N	205	205

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

*Fuente:* elaboración propia, base de datos SPSS

## Análisis

El coeficiente de correlación de rangos de Spearman puede puntuar desde -1.0 hasta +1.0, y se interpreta así: los valores cercanos a +1.0, indican que existe una fuerte asociación entre las clasificaciones, o sea que a medida que aumenta un rango el otro también aumenta; los valores cercanos a -1.0 señalan que hay una fuerte asociación negativa entre las clasificaciones, es decir que, al aumentar un rango, el otro decrece. Cuando el valor es 0.0, no hay correlación (Anderson et al., 1999). La interpretación de los valores se ha expresado por diversos autores en escalas, siendo una de las más utilizadas la que se presenta a continuación (Hernández Sampieri & Fernández Collado, 1998):

**Tabla 13**  
*Coeficiente de correlación de rangos de Spearman*

Rango	Relación
-0.91 a - 1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a - 0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a - 0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a - 0.50	Correlación negativa media
-0.01 a - 0.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a + 0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a + 0.50	Correlación positiva media
+0.51 a + 0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a + 0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a + 1.00	Correlación positiva perfecta

*Fuente:* Elaboración propia, basada en Hernández Sampieri & Fernández Collado, 1998.

## Interpretación

En la Tabla 12 se muestra resultado del coeficiente de Spearman, al respecto se observa un coeficiente de 0.156 que en la escala de Spearman significa correlación media e incluso es aproximado a correlación débil, además el nivel de significancia es  $0.025 < 0.05$  por lo que existe relación entre las variables.

Por lo que se acepta la hipótesis: la influencia de las fuentes de financiamiento interno en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 es baja.

### 3.1.3.5 Prueba de hipótesis específica 4

#### Hipótesis específica 4 (HE4)

La influencia de las fuentes de financiamiento externo en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 es alta.

#### Hipótesis nula (H<sub>0</sub>)

(H<sub>0</sub>): La influencia de las fuentes de financiamiento externo en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 **NO** es alta.

#### Hipótesis alternante (H<sub>1</sub>)

(H<sub>1</sub>): La influencia de las fuentes de financiamiento externo en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 es alta.

**Tabla 14:**  
*Cálculo de Rho de Spearman*

<b>Correlaciones</b>				
			Fuentes de Financiamient o Externo (agrupado)	Crecimiento Empresarial (agrupado)
Rho de Spearman	Fuentes de	Coeficiente de correlación	1,000	,362**
	Financiamiento Externo	Sig. (bilateral)	.	,000
	(agrupado)	N	205	205
Crecimiento Empresarial	(agrupado)	Coeficiente de correlación	,362**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	205	205

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

*Fuente:* elaboración propia, base de datos SPSS

## Análisis

El coeficiente de correlación de rangos de Spearman puede puntuar desde -1.0 hasta +1.0, y se interpreta así: los valores cercanos a +1.0, indican que existe una fuerte asociación entre las clasificaciones, o sea que a medida que aumenta un rango el otro también aumenta; los valores cercanos a -1.0 señalan que hay una fuerte asociación negativa entre las clasificaciones, es decir que, al aumentar un rango, el otro decrece. Cuando el valor es 0.0, no hay correlación (Anderson et al., 1999). La interpretación de los valores se ha expresado por diversos autores en escalas, siendo una de las más utilizadas la que se presenta a continuación (Hernández Sampieri & Fernández Collado, 1998):

**Tabla 15**  
*Coeficiente de correlación de rangos de Spearman*

Rango	Relación
-0.91 a - 1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a - 0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a - 0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a - 0.50	Correlación negativa media
-0.01 a - 0.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a + 0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a + 0.50	Correlación positiva media
+0.51 a + 0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a + 0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a + 1.00	Correlación positiva perfecta

*Fuente:* Elaboración propia, basada en Hernández Sampieri & Fernández Collado, 1998.

## Interpretación

En la Tabla 14 se muestra resultado del coeficiente de Spearman, al respecto se observa un coeficiente de 0.362 que en la escala de Spearman significa correlación media, además el nivel de significancia es  $0.000 < 0.05$  por lo que existe relación entre las variables.

El valor del coeficiente de Spearman de la Tabla 14, es mucho mayor que el valor de coeficiente de Spearman de la Tabla 12 mostrado en la hipótesis 3  $0.362 > 0.156$ , es decir que las fuentes de financiamiento externo tienen una más alta influencia en el crecimiento empresarial que las fuentes de financiamiento interno

Luego se acepta la hipótesis 4: la influencia de las fuentes de financiamiento externo en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 es alta.

## CONCLUSIONES

- Para financiar sus negocios los microempresarios del Centro Comercial El Molino I del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 tienen diferentes opciones de financiamiento, así, los más comunes son los préstamos con instituciones financieras, prestamos particulares y el uso del financiamiento interno para la reinversión de utilidades.
- La mayoría de los microempresarios del Centro Comercial El Molino I del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 acuden a instituciones financieras, tanto a entidades bancarias y no bancarias a buscar prestamos, lo que indica que su principal fuente para financiar sus negocios ha sido el financiamiento externo, una mínima parte los hizo con el financiamiento interno.
- Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de los microempresarios del Centro Comercial El Molino I del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016, ya que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos y también, pero en menor medida implementación de tecnología, mejorando de esta manera sus ingresos ya que ahora cuenta con mejor mercancía para ofrecer a sus clientes.
- Se concluye como resultado de la investigación que los microempresarios del Centro Comercial El Molino I del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016, han sabido aprovechar favorablemente el financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras (bancarias y no bancarias), pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, falta de formalización, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

## RECOMENDACIONES

- Sugerir a las entidades financieras (bancarias y no bancarias) realizar un seguimiento y control al crédito otorgado a los microempresarios del Centro Comercial El Molino I del distrito de Santiago provincia del Cusco, con la finalidad de asegurar el destino del mismo en la actividad del negocio, de esta forma tanto los microempresarios y las entidades financieras se beneficiarán, los primeros con el incremento de rentabilidad y el segundo con menos reportes de morosidad.
- Se recomienda que los microempresarios del Centro Comercial El Molino I del distrito de Santiago provincia del Cusco estén informados de las diferentes fuentes de financiamiento que existen y los beneficios que ofrecen, sean internos o externos, informarse acerca de las tasas porcentuales y los costos administrativos que conlleva la adquisición del mismo. Y no dejarse influenciar solamente por la necesidad de adquirir recursos financieros.
- Para los microempresarios el acceso al crédito y las facilidades de financiamiento son un factor primordial para que existan inversiones no obstante, el microempresario debe contar con un excelente record crediticio para aumentar las posibilidades de calificar a un préstamo con instituciones financieras, por eso se recomienda, tener cuentas monetarias o de ahorro en la institución donde se desea adquirir el préstamo, ya que los movimientos y el manejo de las mismas generan un historial financiero.
- Se recomienda a los microempresarios que con los prestamos adquiridos de las entidades bancarias y no bancarias puedan tener productos de calidad y stock para que su crecimiento en el mercado.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Achin, C. (2005). *Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales*. ISBN: Eumed.net.
- Baca, U. (2006). *Evaluación de proyectos*. Mexico: Mcgraw Hill Interamericana
- Barraza, B. S. (2010). Las MYPES en Peru. Su importancia y propuesta tributaria. *QUIPURAMAYOC*, 127-131.
- Blázquez, F. (2005). *Los incentivos fiscales como factor del crecimiento empresarial: análisis empírico de la reserva para inversiones en Canarias*. España: Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Bustos Garcia, J. (2013). *Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas*. Mexico, D.F.
- Gibrat, R. (1931). *Les Inégalités Économiques*. Francia: Editorial Dunod.
- Hernandez, A. (2002). *Matemáticas Financieras. Teoría y Práctica*. Mexico.
- Lerma, A. M. (s.f.). *Liderazgo emprendedor. Como ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. Mexico: Cengage Learning Editores.
- Marquez Castillo, L. E. (2007). *Efectos del financiamiento en las micro y pequeñas empresas*. Lima.
- Marro Freitte, L. F. (2005). *Financiamiento de la pequeña y mediana empresa y su influencia en la rentabilidad, realizado en la ciudad de Valparaíso, Chile*. Chile.
- Martinez, S. (2010). *Competitividad, innovación y empresas de alto crecimiento en España*. Madrid: División de Información, Documentación y Publicaciones.
- Rengifo Silva, J. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo-Conibo del distrito de Calleria-Provincia de Coronel Portillo, Periodo 2009-2010*. Pucallpa-Peru.
- Ross, Westerfield y Jaffe. (2012). *Finanzas Corporativas*. Mexico: Mc. Graw Hill. Interamericana.
- Uceda Rojas, J. J. (2013). *Financiamiento en las micro y pequeñas empresas, rubro panadería, de la ciudad de Chimbote, 2013*. Chimbote.

## **ANEXOS**

- Declaración jurada
- Matriz de Consistencia
- Cuestionario
- Opinión de expertos y validación de expertos
- Registro fotográfico trabajo de campo
- Carta de presentación

- **Declaración jurada**

DOCUMENTO NO REDACTADO  
EN ESTANOTARIA

### DECLARACION JURADA

Yo, **Yesica Valencia Carpio** estudiante de la escuela profesional de contabilidad de la Facultad de ciencias contables y financieras de la Universidad Alas peruana filial Abancay, identificado(a) con DNI 45853242

Declaro bajo juramento que:

1. Soy autora de la tesis titulada:  
"FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL CENTRO COMERCIAL "EL MOLINO I" DEL DISTRITO DE SANTIAGO PROVINCIA DEL CUSCO PERIODO 2016", la misma que presento para optar: el título profesional de contador público.
2. La tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente, para la cual se han respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.
3. La tesis presentada no atenta contra derechos de terceros.
4. La tesis no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.

Por lo expuesto, mediante la presente asumo frente a LA UNIVERSIDAD ALAS PERUNAS filial Abancay cualquier responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido de la tesis.

Cusco, 04 de diciembre del 2017

  
.....

Yesica Valencia Carpio

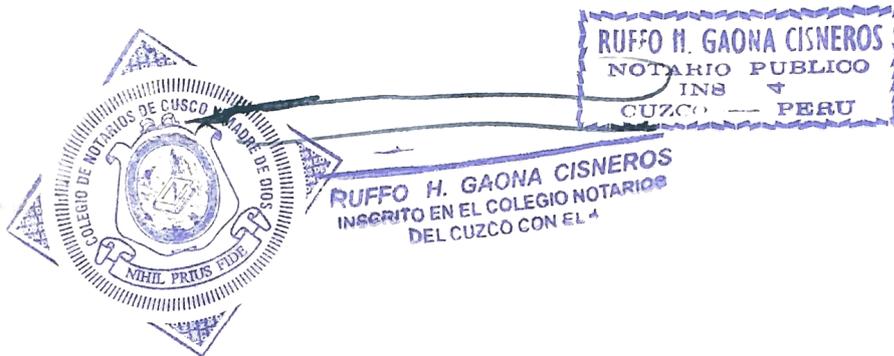
DNI: 45853242

CERTIFICACIÓN A LA VUELTA

CERTIFICO: Que, doña: YESICA VALENCIA CARPIO, con DNI N°  
45853242, ha vuelto a firmar e imprime su huella digital  
en mi presencia. CUSCO, 04 de diciembre del 2017.

jqm  


45853242



• **Matriz de consistencia**

Matriz de Consistencia							
Titulo: " Fuentes de financiamiento y su influencia en el crecimiento empresarial de los microempresarios del Centro Comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016"							
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADOR	METODOLOGÍA	ESTADÍSTICA
¿Cómo las fuentes de financiamiento influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016?	Describir como las fuentes de financiamiento influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.	Las fuentes de financiamiento influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.	<b>VARIABLE INDEPENDIENTE:</b> Fuentes de financiamiento  <b>VARIABLE DEPENDIENTE:</b> Crecimiento Empresarial	Interna    Externa   Edad (antigüedad de la empresa) Competencia Demanda (mas clientes) Proveedores (compras) Tecnología (actualizacion)	Socios/accionistas Familiares Sistema Financiero (Bancario) Sistema no Financiero (No bancario) Otros/prestamistas Antigüedad del negocio Existencia de competencia Aumento de demanda Expansion en el abastecimiento de mercancia. Implementacion	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo de Investigación</li> <li>Tipo de investigacion basica</li> <li>• Nivel de investigacion</li> <li>Descriptivo correlacional</li> <li>• Metodo de investigacion</li> <li>Metodo hipotetico deductivo</li> <li>• Diseño de investigacion</li> <li>No experimental de corte transversal</li> <li>• Tecnicas</li> <li>Encuesta</li> <li>• Instrumento</li> <li>Cuestionario</li> <li>• Metodo de analisis de datos</li> <li>La informacion recopilada a traves del cuestionario sera ordenada en una hoja excel y posteriormente sera procesada en el programa estadistico SPSS.</li> <li>Los resultados se presentaran a traves de tablas de frecuencia.Las pruebas de las hipotesis se hara a traves del calculo de los valores de Chi Cuadrado y Rho de Spearman.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Población:</li> <li>Se tiene una poblacion de 445 Comerciantes del centro comercial "El Molino I".</li> <li>• Muestra:</li> <li>Se tiene un tamaño de muestra de 205 microempresarios calculada con la formula para poblaciones finitas:</li> <math display="block">n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}</math> <math display="block">n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(445)}{(0.05)^2(445 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}</math> <li>donde n=205</li> </ul>
PROBLEMA ESPECÍFICO	OBJETIVO ESPECÍFICO	HIPOTESIS ESPECÍFICO	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADOR		
PE1: ¿Cómo son las fuentes de financiamiento de los microempresarios del centro comercial "El Molino" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016?	OE1: Describir como son las fuentes de financiamiento de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.	HE1: Las fuentes de financiamiento de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 son altas.	V1: Fuentes de financiamiento	Interna Externa	Socios, familiar Entidades financieras		
PE2: ¿Cómo es el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016?	OE2: Describir como es el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.	HE2: El crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 es alta.	V2: Crecimiento empresarial	Competencia Clientes Proveedores	Existencia de competencia Aumento de demanda Expansion en el abastecimiento de mercancia.		
PE3: ¿Cómo las fuentes de financiamiento interno influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016?	OE3: Describir como las fuentes de financiamiento interno influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.	HE3: La influencia de las fuentes de financiamiento interno en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 es baja.	V3: Fuentes de financiamiento interno	Socios/Accionistas Familiares	Crecimiento empresarial		
PE4: ¿Cómo las fuentes de financiamiento externo influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016?	PE4: Describir como las fuentes de financiamiento externo influyen en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016.	HE4: La influencia de las fuentes de financiamiento externo en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016 es alta.	V4: Fuentes de financiamiento externo	Sistema no financiero Sistema financiero Otros	Crecimiento empresarial		

- Cuestionario

## CUESTIONARIO

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Nunca</b>	<b>Casi nunca</b>	<b>A veces</b>	<b>Casi siempre</b>	<b>Siempre</b>

No		1	2	3	4	5
<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b>						
<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNA</b>						
<b>FAMILIARES</b>						
1	¿Usted solicita un préstamo a un familiar?					
2	¿Los familiares que le otorgan un préstamo le piden una garantía?					
3	¿Los familiares al efectuarle un préstamo le cobran interés?					
4	¿Usted solicita un préstamo a sus familiares para aumentar el capital de trabajo?					
5	¿Usted solicita un préstamo a sus familiares para renovar su establecimiento?					
6	¿Usted solicita un préstamo a sus familiares para renovar mejorara la tecnología de sus establecimiento?					
7	¿Las tasas de interés cobrado por familiares son altos?					
<b>SOCIOS / ACCIONISTAS</b>						
8	¿Para aumentar el capital de trabajo recurre a préstamos de los socios?					
9	¿Los socios al efectuarle un préstamo le cobran interés?					
10	¿La tasa de interés cobrados por los socios son altos?					
<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNA</b>						
<b>SISTEMA FINANCIERO</b>						
11	¿Usted solicita un préstamo del sistema financiero (bancos)?					
12	¿Los intereses por solicitar un préstamo en el sistema financiero (bancos) son altos?					
13	¿Los requisitos para acceder a un préstamo en el sistema financiero (bancos) son engorrosos?					
14	¿Los requisitos para acceder a un préstamo en el sistema financiero (bancos) te solicitan respaldo patrimonial?					
15	¿Usted solicita un préstamo del sistema financiero (bancos) para aumentar el capital de trabajo?					

16	¿Usted solicita un préstamo del sistema financiero (bancos) para renovar su establecimiento?					
17	¿Usted solicita un préstamo del sistema financiero (bancos) para renovar o mejorar la tecnología de su establecimiento?					
	<b>SISTEMA NO FINANCIERO</b>					
18	¿Usted solicita un préstamo del sistema no financiero (cajas cooperativa financieras)?					
19	¿Los intereses por solicitar un préstamo en el sistema no financiero (cajas cooperativa financieras), son altos?					
20	¿Los requisitos para acceder a un préstamo en el sistema no financiero (cajas cooperativa financieras), son engorrosos?					
21	¿Los requisitos para acceder a un préstamo en el sistema no financiero (cajas cooperativa financieras) te solicitan respaldo patrimonial?					
22	¿Usted solicita un préstamo del sistema no financiero (cajas cooperativa financieras) para aumentar el capital de trabajo?					
23	¿Usted solicita un préstamo del sistema no financiero (cajas cooperativa financieras) para renovar su establecimiento?					
24	¿Usted solicita un préstamo del sistema no financiero (cajas cooperativa financieras) para renovar o mejorar la tecnología de su establecimiento?					
	<b>OTROS</b>					
25	¿Usted solicita un crédito de un prestamista?					
26	¿Los intereses por solicitar un crédito a un prestamista son altos?					
27	¿Los requisitos por solicitar un crédito a un prestamista son engorrosos?					
	<b>EDAD/ ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA</b>					
28	¿Usted considera que la antigüedad de su empresa es importante para su crecimiento empresarial?					
29	¿La antigüedad de la empresa refleja experiencia?					
30	¿La antigüedad de su empresa hace que genere confianza a sus clientes?					
31	¿La antigüedad de su empresa le genera garantía ante instituciones financieras?					
32	¿La antigüedad de su empresa influye en el aumento de sus clientes?					
33	¿La antigüedad de la empresa le exige innovar sus productos?					
34	¿La antigüedad de la empresa le exige modernizar sus activos para su crecimiento?					
	<b>COMPETENCIA</b>					
35	¿Considera usted que para enfrentar a la competencia es necesario aumentar el capital de trabajo?					

36	¿Considera usted que para enfrentar a la competencia debe de renovar los activos que posee la empresa?					
37	¿Considera usted que mejorar sus productos disminuirán la competencia?					
38	¿Considera usted que el nivel de competencia que tiene su empresa es alta?					
39	¿Considera usted que para disminuir la competencia es necesario mejorar la calidad?					
	<b>DEMANDA</b>					
40	¿Considera que el incremento de sus clientes mejoraría si aumenta la variedad de sus productos?					
41	¿Considera que el incremento de sus clientes mejoraría si aumenta la calidad de sus productos?					
42	¿Considera que el incremento de sus clientes mejoraría si el precio de sus productos disminuye?					
43	¿Considera que el incremento de sus clientes mejoraría si aumenta la cantidad de sus productos?					
44	¿La demanda de sus productos es buena?					
45	¿La rotación de sus mercaderías es buena?					
	<b>PROVEEDORES</b>					
46	¿Considera usted que sus proveedores le deberían vender más cantidades al crédito?					
47	¿Considera usted que la cantidad de proveedores está en función a su capital de trabajo?					
48	¿Considera usted que sus proveedores le podrán ofrecer un mejor precio si compra en cantidades?					
	<b>TECNOLOGIA</b>					
49	¿Considera usted que la tecnología de su establecimiento está de acuerdo a la necesidad del mercado?					
50	¿Considera que su empresa debe de actualizarse?					
51	¿Considera que el capital de trabajo que posee le permitirá actualizar la tecnología de su establecimiento					
52	¿Considera Ud que la tecnología (cámaras de seguridad) le brinda mayor seguridad?					

- Opinión de expertos y validación de expertos



DISEÑO DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y nombres del experto: CPCC. Yvone Yépez Farfán  
 1.2 profesión: Contador Público Colegiado  
 1.3 Grado académico: contador  
 1.4 Nombre del proyecto del instrumento o motivo de evaluación: Fuentes de financiamiento y su influencia en el crecimiento de los microempresarios del centro comercial el MOLINO I del distrito de Santiago, Cusco 2016  
 1.4 Autor del instrumento: Yesica Valencia Carpio

Instrumento

DIMENSIONES	INDICADORES	CRITERIOS DE PREGUNTAS	OPINION DE EXPERTO
Fuente de financiamiento Interna	_ Familiares	¿Usted solicita un préstamo a un familiar?	2
		¿Los familiares que le otorgan un préstamo le piden una garantía?	2
		¿Los familiares al efectuarle un préstamo le cobran interés?	2
		¿Usted solicita un préstamo a sus familiares para aumentar el capital de trabajo?	2
		¿Usted solicita un préstamo a sus familiares para renovar su establecimiento?	2
		¿Usted solicita un préstamo a sus familiares para renovar mejorara la tecnología de sus establecimiento?	2
		¿Las tasas de interés cobrado por familiares son altos?	2
	- Socios/Accionistas	¿Para aumentar el capital de trabajo recurre a préstamos de los socios?	2
		¿Los socios al efectuarle un préstamo le cobran interés?	2
		¿La tasa de interés cobrados por los socios son altos?	2
Fuente de financiamiento Externa	- Sistema financiero	¿Usted solicita un préstamo del sistema financiero (bancos)?	2
		¿Los intereses por solicitar un préstamo en el sistema financiero (bancos) son altos?	2
		¿Los requisitos para acceder a un préstamo en el sistema financiero (bancos) son engorrosos?	2
		¿Los requisitos para acceder a un préstamo en el sistema financiero (bancos) te solicitan respaldo patrimonial?	2
		¿Usted solicita un préstamo del sistema financiero (bancos) para aumentar el capital de trabajo?	2
		¿Usted solicita un préstamo del sistema financiero (bancos) para renovar su establecimiento?	2

CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO

*Yvone Yépez Farfán*  
 CPCC Yvone Yépez Farfán  
 REG. N° 1237

		¿Usted solicita un préstamo del sistema financiero (bancos) para renovar mejorara la tecnología de sus establecimiento?	2
	- Sistema no financiero	¿Usted solicita un préstamo del sistema no financiero (cajas cooperativa financieras)?	2
		¿Los intereses por solicitar un préstamo en el sistema no financiero (cajas cooperativa financieras), son altos?	2
		¿Los requisitos para acceder a un préstamo en el sistema no financiero (cajas cooperativa financieras), son engorrosos?	2
		¿Los requisitos para acceder a un préstamo en el sistema no financiero (cajas cooperativa financieras) te solicitan respaldo patrimonial?	2
		¿Usted solicita un préstamo del sistema no financiero (cajas cooperativa financieras) para aumentar el capital de trabajo?	2
		¿Usted solicita un préstamo del sistema no financiero (cajas cooperativa financieras) para renovar su establecimiento?	2
		¿Usted solicita un préstamo del sistema no financiero (cajas cooperativa financieras) para renovar mejorara la tecnología de sus establecimiento?	2
	___-otros	¿Usted solicita un crédito de un prestamista?	2
		¿Los intereses por solicitar un crédito a un prestamista son altos?	2
		¿Los requisitos por solicitar un crédito a un prestamista son engorrosos?	2
	- Antigüedad del negocio	¿Usted considera que la antigüedad de su empresa es importante para su crecimiento empresarial?	2
		¿La antigüedad de la empresa refleja experiencia?	2
		¿La antigüedad de su empresa hace que genere confianza a sus clientes?	2
		¿La antigüedad de su empresa le genera garantía ante instituciones financieras?	2
		¿La antigüedad de su empresa influye en el aumento de sus clientes?	2
		¿La antigüedad de la empresa le exige innovar sus productos?	2
		¿La antigüedad de la empresa le exige modernizar sus activos para su crecimiento?	2
Crecimiento empresarial	- Competencia	¿Considera usted que para enfrentar a la competencia es necesario aumentar el capital de trabajo?	2

		¿Considera usted que para enfrentar a la competencia debe de renovar los activos que posee la empresa?	2
		¿Considera usted que mejorar sus productos disminuirán la competencia?	2
		¿Considera usted que el nivel de competencia que tiene su empresa es alto?	2
		¿Considera usted que para disminuir la competencia es necesario mejorar la calidad?	2
	- Demanda	¿Considera que el incremento de sus clientes mejoraría si aumenta la variedad de sus productos?	2
		¿Considera que el incremento de sus clientes mejoraría si aumenta la calidad de sus productos?	2
		¿Considera que el incremento de sus clientes mejoraría si el precio de sus productos?	2
		¿Considera que el incremento de sus clientes mejoraría si aumenta la cantidad de sus productos?	2
		¿La demanda de sus productos es buena?	2
		¿La rotación de sus mercaderías es buena?	2
	- Proveedores	¿Considera usted que sus proveedores le deberían vender más cantidades al crédito?	2
		¿Considera usted que la cantidad de proveedores está en función a su capital de trabajo?	2
		¿Considera usted que sus proveedores le podrán ofrecer un mayor precio si compra en cantidades?	2
	- Tecnología	¿Considera usted que la tecnología de su establecimiento está de acuerdo a la necesidad del mercado?	2
		¿Considera que su empresa debe de actualizarse?	2
		¿Considera que el capital de trabajo que posee le permitirá actualizar la tecnología de su establecimiento?	2
		¿Considera usted que la tecnología (cámaras de seguridad) le brinda mayor seguridad?	2

OPINION DEL EXPERTO:

2=VALIDO

0=NO VALIDO


  
 .....

Apellidos y nombres

Profesión

Firma

**DISEÑO DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN**

**DATOS GENERALES:**

**1.1 Apellidos y nombres del experto:** CPC. Abraham Wilfredo Quintanilla Yépez

**1.2 profesión:** Contador Público Colegiado

**1.3 Grado académico:** contador

**1.4 Nombre del proyecto del instrumento o motivo de evaluación:** Fuentes de financiamiento y su influencia en el crecimiento de los microempresarios del centro comercial el MOLINO I del distrito de Santiago, Cusco 2016

**1.4 Autor del instrumento:** Yesica Valencia Carpio

**Instrumento**

DIMENSIONES	INDICADORES	CRITERIOS DE PREGUNTAS	OPINION DE EXPERTO	
Fuente de financiamiento Interna	_ Familiares	¿Usted solicita un préstamo a un familiar?	2	
		¿Los familiares que le otorgan un préstamo le piden una garantía?	2	
		¿Los familiares al efectuarle un préstamo le cobran interés?	2	
		¿Usted solicita un préstamo a sus familiares para aumentar el capital de trabajo?	2	
		¿Usted solicita un préstamo a sus familiares para renovar su establecimiento?	2	
		¿Usted solicita un préstamo a sus familiares para renovar mejorara la tecnología de sus establecimiento?	2	
		¿Las tasas de interés cobrado por familiares son altos?	2	
	- Socios/Accionistas	¿Para aumentar el capital de trabajo recurre a préstamos de los socios?	2	
		¿Los socios al efectuarle un préstamo le cobran interés?	2	
		¿La tasa de interés cobrados por los socios son altos?	2	
	Fuente de financiamiento Externa	- Sistema financiero	¿Usted solicita un préstamo del sistema financiero (bancos)?	2
			¿Los intereses por solicitar un préstamo en el sistema financiero (bancos) son altos?	2
			¿Los requisitos para acceder a un préstamo en el sistema financiero (bancos) son engorrosos?	2
¿Los requisitos para acceder a un préstamo en el sistema financiero (bancos) te solicitan respaldo patrimonial?			2	
¿Usted solicita un préstamo del sistema financiero (bancos) para aumentar el capital de trabajo?			2	
¿Usted solicita un préstamo del sistema financiero (bancos) para renovar su establecimiento?			2	

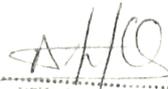
		¿Usted solicita un préstamo del sistema financiero (bancos) para renovar mejorara la tecnología de sus establecimiento?	2
	- Sistema no financiero	¿Usted solicita un préstamo del sistema no financiero (cajas cooperativa financieras)?	2
		¿Los intereses por solicitar un préstamo en el sistema no financiero (cajas cooperativa financieras), son altos?	2
		¿Los requisitos para acceder a un préstamo en el sistema no financiero (cajas cooperativa financieras), son engorrosos?	2
		¿Los requisitos para acceder a un préstamo en el sistema no financiero (cajas cooperativa financieras) te solicitan respaldo patrimonial?	2
		¿Usted solicita un préstamo del sistema no financiero (cajas cooperativa financieras) para aumentar el capital de trabajo?	2
		¿Usted solicita un préstamo del sistema no financiero (cajas cooperativa financieras) para renovar su establecimiento?	2
		¿Usted solicita un préstamo del sistema no financiero (cajas cooperativa financieras) para renovar mejorara la tecnología de sus establecimiento?	2
	- _otros	¿Usted solicita un crédito de un prestamista?	2
		¿Los intereses por solicitar un crédito a un prestamista son altos?	2
		¿Los requisitos por solicitar un crédito a un prestamista son engorrosos?	2
	- Antigüedad del negocio	¿Usted considera que la antigüedad de su empresa es importante para su crecimiento empresarial?	2
		¿La antigüedad de la empresa refleja experiencia?	2
		¿La antigüedad de su empresa hace que genere confianza a sus clientes?	2
		¿La antigüedad de su empresa le genera garantía ante instituciones financieras?	2
		¿La antigüedad de su empresa influye en el aumento de sus clientes?	2
		¿La antigüedad de la empresa le exige innovar sus productos?	2
		¿La antigüedad de la empresa le exige modernizar sus activos para su crecimiento?	2
Crecimiento empresarial	- Competencia	¿Considera usted que para enfrentar a la competencia es necesario aumentar el capital de trabajo?	2

		¿Considera usted que para enfrentar a la competencia debe de renovar los activos que posee la empresa?	2
		¿Considera usted que mejorar sus productos disminuirán la competencia?	2
		¿Considera usted que el nivel de competencia que tiene su empresa es alto?	2
		¿Considera usted que para disminuir la competencia es necesario mejorar la calidad?	2
	-- - Demanda	¿Considera que el incremento de sus clientes mejoraría si aumenta la variedad de sus productos?	2
		¿Considera que el incremento de sus clientes mejoraría si aumenta la calidad de sus productos?	2
		¿Considera que el incremento de sus clientes mejoraría si el precio de sus productos?	2
		¿Considera que el incremento de sus clientes mejoraría si aumenta la cantidad de sus productos?	2
		¿La demanda de sus productos es buena?	2
		¿La rotación de sus mercaderías es buena?	2
		- Proveedores	¿Considera usted que sus proveedores le deberían vender más cantidades al crédito?
	¿Considera usted que la cantidad de proveedores está en función a su capital de trabajo?		2
	¿Considera usted que sus proveedores le podrán ofrecer un mayor precio si compra en cantidades?		2
	- Tecnología	¿Considera usted que la tecnología de su establecimiento está de acuerdo a la necesidad del mercado?	2
		¿Considera que su empresa debe de actualizarse?	2
		¿Considera que el capital de trabajo que posee le permitirá actualizar la tecnología de su establecimiento?	2
		¿Considera usted que la tecnología (cámaras de seguridad) le brinda mayor seguridad?	2

OPINION DEL EXPERTO:

2=VALIDO

0=NO VALIDO

  
 .....  
 Al. ahm Wilfredo Quintanilla Yepes  
 CONTADOR PUBLICO COLEGIADO  
 Dist. 03 4007  
 .....

Apellidos y nombres

Profesión

Firma

- Anexo fotográfico



**Fotografía 1.** Ubicación del centro comercial el Molino I, distrito de Santiago provincia del Cusco



**Fotografía 2.** Explicación de llenado de encuestas a una microempresaria de ropa formal del centro comercial el Molino I (Semana 1 del mes de julio)



**Fotografía 3.** Llenado de encuestas por parte de una microempresaria de ropa formal del centro comercial el Molino I (Semana 1 del mes de julio)



**Fotografía 4.** Explicación de llenado de encuestas a una microempresaria de ropa sport elegante del centro comercial el Molino I (Semana 1 del mes de julio)



**Fotografía 5.** Llenado de encuestas por parte de una microempresaria de ropa sport elegante del centro comercial el Molino I (Semana 1 del mes de julio)



**Fotografía 6.** Explicación de llenado de encuestas a un microempresario de venta de zapatos del centro comercial el Molino I (Semana 1 del mes de julio)



**Fotografía 7.** Llenado de encuestas por parte de un microempresario de venta de zapatos del centro comercial el Molino I (Semana 1 del mes de julio)



**Fotografía 8.** Explicación y llenado de encuestas por parte de una microempresaria de venta de zapatillas del centro comercial el Molino I (Semana 2 del mes de julio)



**Fotografía 9.** Explicación de llenado de encuestas por parte de una microempresaria de venta toallas de aseo del centro comercial el Molino I (Semana 2 del mes de julio)



**Fotografía 10.** Llenado de encuestas por parte de una microempresaria de venta de toallas de aseo del centro comercial el Molino I (Semana 2 del mes de julio)



**Fotografía 11.** Explicación de llenado de encuestas por parte de una microempresaria de venta de discos de música y películas del centro comercial el Molino I (Semana 2 del mes de julio)



**Fotografía 12.** Llenado de encuestas por parte de una microempresaria de venta de discos de música y películas del centro comercial el Molino I (Semana 2 del mes de julio)



**Fotografía 13.** Explicación de llenado de encuestas por parte de un microempresario de venta aparatos electrónicos del centro comercial el Molino I (Semana 2 del mes de julio)



**Fotografía 14.** Llenado de encuestas por parte de un microempresario de venta aparatos electrónicos del centro comercial el Molino I (Semana 2 del mes de julio)

- **Carta de presentación**



**“Año del buen servicio al ciudadano”**

Abancay, 26 de Junio del 2017.

**SEÑOR:** Presidente del centro comercial el “Molino I”

**Asunto:** Solicito autorización para realizar trabajo de investigación (tesis)

**Referencia:** Universidad Alas Peruanas Filial Abancay.

Es grato dirigirme a usted, en calidad de Coordinadora de la Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Alas Peruanas Filial Abancay, con la finalidad de hacer de su conocimiento que la Srta: **Yesica Valencia Carpio** con código de estudio N° **2010172492**, bachiller en Ciencias Contables y Financieras identificada con DNI N° 45853242, se encuentra realizando su trabajo de investigación (Tesis), denominado **FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL CENTRO COMERCIAL EL MOLINO I DEL DISTRITO DE SANTIAGO, CUSCO** para la obtención de su Título Profesional como **CONTADOR PUBLICO**.

El objetivo del presente documento es contar con su autorización para el trabajo de investigación a realizar en el centro comercial el “Molino I”, otorgándole las facilidades para obtener información suficiente.

Muy agradecida por su atención, me suscribo de Ud.

.....  
Yesica Valencia Carpio  
Bachiller  
DNI:45853242

**MOLINO APROCCOM - I**

Recibí hora: 10:00am  
Fecha: 26/06/2017

SECRETARIO

.....  
Presidente del centro comercial  
el “Molino I”