

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES  
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables  
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



**TESIS**

**Financiamiento y Crecimiento de Microempresas  
Comercializadoras de Muebles en el Distrito de Huancayo –  
2018**

Para Optar : Título Profesional de Contador Público

Autores : Bach. Rojas Torres Biany  
Bach. Barrientos Palomino Gabriela Estefani

Asesor : Mg. Márquez Crisóstomo Luis

Línea de Investigación  
Institucional : Ciencias Empresariales y Gestión de los Recursos

Fecha de Inicio y  
Culminación : 22.06.2019 – 21.06.2020

Huancayo – Perú  
2022

## **Hoja de aprobación de Jurados**

---

Presidente del Jurado

---

Miembro del Jurado

---

Miembro del Jurado

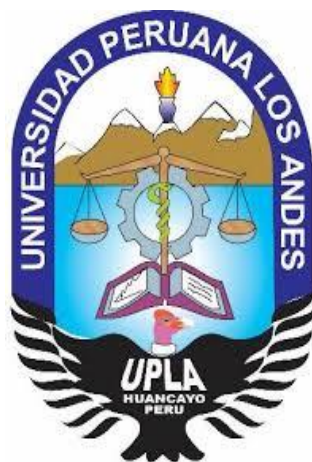
---

Miembro del Jurado

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



## TESIS

### **“Financiamiento y crecimiento de microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo – 2018”**

Para Optar : Título Profesional de Contador Público

Autor(es) : Bach. Biany Rojas Torres  
Bach. Gabriela Estefani Barrientos Palomino

Asesor : Mg. CPC. Luis Márquez Crisóstomo

Línea de Investigación

Institucional : Ciencias Empresariales y Gestión de los Recursos

Fecha de inicio y Culminación : 21.06.2019 – 21.06.2020

Huancayo - Perú

2022

**Asesor**

**Mg. CPCC. Luis Márquez Crisóstomo**

### **Dedicatorias:**

Con mucho cariño a mi querido esposo Renzo y a mis hijos Estefano y Enzo por su permanente apoyo para la culminación de mi carrera profesional y por la motivación que me dan en el transcurso de mi vida.

*Gabriela Estefani*

A mi madre Fermina Claudia por su gran apoyo incondicional para la culminación de mi carrera profesional y a mis hermanos y hermanas por su comprensión y ayuda en todo momento de mi vida. Y a la memoria de mi padre Tomas.

*Biany*

## **Agradecimiento**

Nuestra gratitud a la Universidad Peruana Los Andes y sus docentes que nos formaron como profesionales de valor y competencia. A todas las personas que contribuyeron de muchas formas para la culminación de este trabajo de investigación. Asimismo, agradecemos a nuestro asesor Mg. CPCC. Luis Márquez Crisóstomo por el apoyo brindado y asesoría que permitió lograr la culminación de este trabajo

Muchísimas gracias a todos.

## Índice

	Pág.
Caratula .....	1
Asesor.....	2
Dedicatorias.....	3
Agradecimiento.....	4
Resumen.....	13
Abstract.....	14
Términos clave utilizados en la investigación .....	15
Introducción.....	16

## Capítulo I

### Problema de Investigación

#### Planteamiento, Sistematización y Formulación del Problema

1.1. Descripción del problema.....	18
1.2. Formulación Del Problema.....	23
1.2.1. <i>Problema General</i> .....	23
1.2.2. <i>Problemas Específicos</i> .....	23
1.3. Objetivos de la investigación.....	23
1.3.1. <i>Objetivo General</i> .....	23
1.3.2. <i>Objetivos Específicos</i> .....	24
1.4. Justificación de la investigación.....	24
1.4.1. <i>Justificación teórica</i> .....	24
1.4.2. <i>Justificación Práctica</i> .....	25
1.4.3. <i>Justificación Metodológica</i> .....	25
1.4.4. <i>Justificación Social</i> .....	25
1.4.5. <i>Justificación de Conveniencia</i> .....	25
1.5. Delimitación de la Investigación.....	26
1.5.1. <i>Delimitación Espacial</i> .....	26
1.5.2. <i>Delimitación Temporal</i> .....	26
1.5.3. <i>Delimitación Conceptual o Temática</i> .....	26

## Capítulo II

### Marco Teórico

2.1. Antecedentes Del Estudio.....	28
2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	28
2.1.2. Antecedentes Nacionales.....	35
2.1.3. Antecedentes Regionales o Locales.....	39
2.2. Bases Teóricas.....	42
2.2.1. Financiamiento.....	42
2.2.1.1. Financiamiento Interno.....	44
2.2.1.1.1. Utilidades Retenidas.....	45
2.2.1.1.2. Nuevos Aportes.....	46
2.2.1.1.3. Prestamos.....	46
2.2.1.2. Financiamiento externo.....	46
2.2.1.2.1. Tasa de costo efectivo anual (TCEA).....	47
2.2.1.2.2. Tasa de interés preferencial.....	47
2.2.1.2.3. Línea de crédito.....	48
2.2.1.3. Aval.....	48
2.2.1.3.1. Aval de tercera persona.....	48
2.2.1.3.2. Fianza Solidaria.....	49
2.2.1.4. Garantía.....	49
2.2.1.4.1. Garantía Dineraria.....	49
2.2.1.4.2. Garantía no dineraria.....	49
2.2.2. Crecimiento De Microempresas.....	50
2.2.2.1. Incremento de Operaciones.....	53
2.2.2.1.1. Compras.....	53
2.2.2.1.2. Ventas.....	53
2.2.2.1.3. Otros Egresos.....	54
2.2.2.1.4. Otros Ingresos.....	54
2.2.2.2. Mejora de Rentabilidad.....	54
2.2.2.2.1. Bienes y servicios.....	55
2.2.2.2.2. Oportunidades laborales.....	56
2.2.2.2.3. Inversionistas.....	56



2.2.2.3. <i>Aumento de Patrimonio</i> .....	57
2.2.2.3.1. <i>Resultados económicos</i> .....	57
2.2.2.3.2. <i>Capital</i> .....	57
2.3. <i>Definición de Conceptos</i> .....	58
2.3.1. <i>Financiamiento</i> .....	58
2.3.2. <i>Microempresa</i> .....	58
2.3.3. <i>Financiamiento Interno</i> .....	59
2.3.4. <i>Financiamiento Externo</i> .....	59
2.3.5. <i>Aval</i> .....	59
2.3.6. <i>Garantía</i> .....	60
2.3.7. <i>Crecimiento de microempresas</i> .....	60
2.3.8. <i>Incremento de Operaciones</i> .....	61
2.3.9. <i>Mejora de Rentabilidad</i> .....	61
2.3.10. <i>Aumento de Patrimonio</i> .....	61
2.4. <i>Hipótesis y Variables</i> .....	62
2.4.1. <i>Hipótesis de la investigación</i> .....	62
2.4.1.1. <i>Hipótesis General</i> .....	62
2.4.1.2. <i>Hipótesis Específicas</i> .....	62
2.4.2. <i>Variables de la Investigación</i> .....	62
2.5. <i>Operacionalización de Variables</i> .....	62

## **Capítulo III**

### **Metodología**

3.1. <i>Métodos de Investigación</i> .....	64
3.2. <i>Tipo de Investigación</i> .....	65
3.3. <i>Nivel de investigación</i> .....	66
3.4. <i>Diseño de la investigación</i> .....	66
3.5. <i>Población y muestra</i> .....	66
3.6. <i>Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos</i> .....	67
3.6.1. <i>Técnicas de Recolección de Datos</i> .....	67
3.6.2. <i>Instrumentos de Recolección de datos</i> .....	67
3.7. <i>Procedimientos de recolección de datos</i> .....	67
3.8. <i>Técnicas de procesamientos y Análisis de Datos</i> .....	67

## Capítulo IV

### Resultados de la Investigación

4. Análisis y Discusión de Resultados.....	68
4.1. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	68
4.2. Presentación de resultados en tablas y gráficos.....	70
4.3. Discusión De Resultados.....	112
Conclusiones.....	121
Recomendaciones.....	123
Referencias Bibliográficas.....	125
Anexos.....	129
Anexo 1: Matriz de consistencia.....	130
Anexo 2: Matriz de operacionalización de variables.....	131
Anexos 3: Instrumento de recolección de datos.....	132
Anexos 4: Consideraciones Éticas.....	134

## Índice de Tablas

	Pág.
Tabla N° 01.- ¿Considera usted que los nuevos aportes de los propietarios o socios permite un financiamiento interno adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	71
Tabla Nª 02.- ¿Considera usted que las utilidades retenidas permiten un financiamiento adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	72
Tabla Nª 03.- ¿Considera usted que los prestamos obtenidos permiten un financiamiento interno adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	74
Tabla Nª 04.- ¿Considera usted que la tasa de interés (Costo total efectivo anual) permite un financiamiento externo adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	75
Tabla Nª 05.- ¿Considera usted que la tasa de interés preferencial permite un financiamiento externo adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	77
Tabla Nª 06.- ¿Considera usted que las líneas de crédito permiten un financiamiento externo adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	78
Tabla Nª 07.- ¿Considera usted que el aval de una tercera persona permite un acceso al financiamiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	80
Tabla Nª 08.- ¿Considera usted que la fianza solidaria permite un acceso al financiamiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	81
Tabla Nª 09.- ¿Considera usted que la garantía dineraria permite un acceso al financiamiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	83
Tabla Nª 10.- ¿Considera usted que la garantía no dineraria permite un acceso al financiamiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	84

Tabla N <sup>a</sup> 11.- ¿Considera usted que el incremento de las operaciones de las compras permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	86
Tabla N <sup>a</sup> 12.- ¿Considera usted que el incremento de las operaciones de las ventas permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	87
Tabla N <sup>a</sup> 13.- ¿Considera usted que el incremento de las operaciones de otros egresos permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	89
Tabla N <sup>a</sup> 14.- ¿Considera usted que el incremento de las operaciones de otros ingresos permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	90
Tabla N <sup>a</sup> 15.- ¿Considera usted que el incremento de la productividad de bienes y servicios permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	92
Tabla N <sup>a</sup> 16.- ¿Considera usted que la generación de mayores oportunidades laborales en la empresa permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	93
Tabla N <sup>a</sup> 17.- ¿Considera usted que el incremento de inversión de recursos de parte de los inversionistas permite el crecimiento de microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	95
Tabla N <sup>a</sup> 18.- ¿Considera usted que los resultados económicos para el incremento del patrimonio permiten el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	96
Tabla N <sup>a</sup> 19.- ¿Considera usted que el capital adicional para el incremento del patrimonio permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?	98
Tabla 20.- Coeficiente de Correlación de las Variables Financiamiento y Crecimiento de las microempresas	100
Tabla 21.- Coeficiente de Correlación de la variable financiamiento y incremento de operaciones de las microempresas	103
Tabla N <sup>a</sup> 22.- Coeficiente de Correlación de la variable financiamiento y mejora de rentabilidad de las microempresas	106

Tabla N<sup>a</sup> 23.- Coeficiente de Correlación de la variable financiamiento y aumento de patrimonio

109

## Índice e Figuras

Figura N° 01.- Financiamiento con nuevos aportes de los propietarios o socios.	71
Figura Nª 02.- Financiamiento con utilidades retenidas.	73
Figura Nª 03.- Financiamiento con préstamos de los propietarios o socios.	74
Figura Nª 04.- Financiamiento con costo total efectivo anual.	76
Figura Nª 05.- Financiamiento con interés preferencial.	77
Figura Nª 06.- Financiamiento con líneas de crédito.	79
Figura Nª 7.- Financiamiento con aval de una tercera persona.	80
Figura Nª 8.- Financiamiento con aval fianza solidaria.	82
Figura Nª 9.- Financiamiento con garantía dineraria.	83
Figura Nª 10.- Financiamiento con garantía no dineraria.	85
Figura Nª 11.- Crecimiento de microempresas con el incremento de operaciones de compras.	86
Figura Nª 12.- Crecimiento de microempresas con el incremento de operaciones en ventas.	88
Figura Nª 13.- Crecimiento de microempresas con el incremento de operaciones en otros egresos.	89
Figura Nª 14.- Crecimiento de microempresas con el incremento de operaciones en otros ingresos.	91
Figura Nª 15.- Crecimiento de microempresas con el incremento de la productividad de bienes y servicios.	92
Figura Nª 16.- Crecimiento de microempresas con la generación de nuevas oportunidades laborales	94
Figura Nª 17.- Crecimiento de microempresas con el incremento de la inversión de recursos.	95
Figura Nª 18.- Crecimiento de las microempresas con resultados económicos para el incremento del patrimonio.	97
Figura Nª 19.- Crecimiento de las microempresas con el capital adicional para el incremento del patrimonio.	98

## Resumen

La presente investigación tiene como objetivo general, establecer la relación que existe entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo en el periodo 2018, comprendiendo la relación con el incremento de las operaciones, la mejora de rentabilidad y el aumento del patrimonio de éstas microempresas. Por las características del trabajo se utilizó el método científico para garantizar los resultados de la investigación, complementándose con los métodos inductivo – deductivo, analítico – sintético, comparativo y el método estadístico para el tratamiento y sistematización de los datos y presentación de resultados; el tipo de investigación es aplicada y de nivel descriptivo con un diseño descriptivo correlacional, la población está compuesta por 84 microempresas y la muestra por 69 de ellas; las técnicas utilizadas para el acopio de datos son la revisión bibliográfica y la encuesta aplicada mediante un cuestionario de 19 preguntas y, para el tratamiento de datos se utilizó el Excel y SPSS que permitió correlacionar las variables de estudio. Utilizando el estadístico tau-b de Kendal el resultado arroja un coeficiente  $\tau = 0,424$  y con una significación bilateral de  $p= 0,000$ , el coeficiente hallado es significativo, indicando una correlación moderada, llegándose a establecer que existe relación directa entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas, siendo el financiamiento importante para el funcionamiento de las microempresas, por lo que los conductores deben tomar decisiones sobre un adecuado financiamiento para realizar una inversión o mejorar el funcionamiento de una microempresa y mejorar los resultados con el consecuente crecimiento económico.

## **Abstract**

The purpose of this research is to establish the relationship between the financing and the growth of furniture commercialization microenterprises in the district of Huancayo in the 2018 period, including the relationship with the increase in operations, the improvement of profitability and the increase in the assets of these microenterprises. Due to the characteristics of the work, the scientific method was used to guarantee the results of the research, complementing with the inductive - deductive, analytical - synthetic, comparative methods and the statistical method for the treatment and systematization of the data and presentation of results; the type of research is applied and descriptive level with a descriptive correlational design, the population is composed of 84 microenterprises and the sample by 69 of them; The techniques used for data collection are the bibliographic review and the survey applied through a 19-question questionnaire and, for the data processing, Excel and SPSS were used to correlate the study variables. Using the Kendal tau-b statistic, the result shows a coefficient  $\tau = 0.424$  and with a bilateral significance of  $p = 0.000$ , the coefficient found is significant, indicating a moderate correlation, establishing that there is a direct relationship between financing and growth of microenterprises, being important financing for the operation of microenterprises, so drivers must make decisions about adequate financing to make an investment or improve the operation of a microenterprise and improve results with the consequent economic growth.



### **Términos clave utilizados en la investigación**

**Financiamiento.** - Indica que el financiamiento es el recurso de conjuntos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan recursos propios de capital. Las fuentes de financiamiento son las alternativas financieras para obtener fondos monetarios, para realización de un proyecto. (Ixchop, 2014)

**Microempresa.** - Es una unidad familiar de producción donde el propietario es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del negocio, esta unidad debido a su tamaño, tiene la capacidad de absorber entre tres a cinco personas asalariadas, quienes preferentemente son miembros de la familia o en todo caso, personas de la comunidad en la que se ubica la microempresa. Dentro de la unidad normalmente uno de los trabajadores se considera microempresario. (Gómez, 2013)

**Crecimiento de microempresas.** - Las microempresas son una unidad económica social que tienden a su crecimiento mediante el incremento de sus operaciones o actividades económicas con el propósito de mejorar los niveles de rentabilidad y aumentar su patrimonio.

**Incremento de operaciones.** - Son las actividades económicas desarrolladas en el cumplimiento de su objeto social o giro de negocio (MYPES)

**Mejora de la rentabilidad.** - Es el incremento de la renta o aumento del valor de los bienes y servicios que producen las microempresas, está referido al incremento de actividades comerciales con mayores niveles de producción y venta de bienes y servicios que elevan los indicadores de rotación, generando de esta manera mayor ganancia o utilidad.

## **Introducción**

Señores miembros de Jurado presentamos el trabajo de investigación titulado “Financiamiento y crecimiento de microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo – 2018” que se ejecutó atendiendo a una problemática latente para los microempresarios acerca de la búsqueda y obtención de financiamiento para sus incrementar sus operaciones en la venta de muebles, y mejorar la rentabilidad, sin embargo al desconocer sobre la relación que existe entre estos dos factores no toman decisiones oportunas o si lo hacen no son las más adecuadas o favorables para sus negocios, por lo que es necesario conocer ¿Qué relación existe entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018?, abordando esta actividad comercial en auge porque los hogares necesariamente tienen que contar con un equipamiento de muebles para la comodidad de sus habitantes o integrantes de la familia, y su comercialización es dinámica en nuestra ciudad, donde se nota claramente el nivel de comercialización de muebles, principalmente en el conglomerado que han formado los microempresarios en el Jirón Ica, donde se puede encontrar muebles de diversa calidad y en cantidades que son ofertados a precios distintos.

Una dificultad para mejorar o hacer crecer el número de operaciones está constituido por la falta de capital, el mismo que es afrontado con el financiamiento que ofertan las entidades crediticias en el distrito de Huancayo, con el que se pretende mejorar los niveles de utilidad y hacer crecer las microempresas, por lo que formulamos la hipótesis “Existe relación directa entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo - 2018”.

Por estas razones nos interesamos en llevar a cabo un estudio que comprenda el conocimiento de la situación real y permita a los microempresarios conocer con amplitud

sobre financiamiento y el incremento de las operaciones para mejorar la rentabilidad y planteamos como objetivo general, establecer la relación que existe entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo, realizando el estudio con una metodología de investigación científica.

El primer capítulo contiene; la descripción y la formulación del problema, así como los objetivos, justificación y delimitación de la investigación.

El segundo capítulo contiene; los antecedentes, las bases teóricas de financiamiento y crecimiento de las microempresas y la definición conceptual. También las hipótesis y la identificación de variables.

El tercer capítulo contiene; Los métodos, el tipo, nivel y diseño de la investigación, así como la población, muestra y las técnicas e instrumentos utilizados en el proceso investigativo.

El cuarto capítulo; contiene el procesamiento de datos, la presentación de los resultados en tablas y gráficos, así como el análisis y discusión de resultados.

Finalmente presentamos las conclusiones, las recomendaciones, referencia bibliográfica y los anexos.

Esperando que hayamos contribuido y el presente informe sea de utilidad a los microempresarios y personas que tengan interés en la materia quedamos muy agradecidas.

Las Autoras

## **Capítulo I**

### **Problema de Investigación**

#### **Planteamiento, Sistematización y Formulación del Problema**

##### **1.1. Descripción del problema.**

(El Comercio, 2018) En el 2017, la economía peruana mostró un crecimiento relativamente débil, de 2,5%. Sin embargo, esto no fue impedimento para que la dinámica de creación de empresas en el país se acelerase. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), al final del año pasado existían 2'303.662 firmas en el Perú.

(Diario Correo, 2017) En Junín tenemos 56 mil 963 empresas formales al 2017; de las cuales 55 mil 280 micro empresas, 1 mil 537 pequeñas, 43 medianas y 103 empresas grandes. Del total el 46 % pertenecen al sector comercio, 39 % a servicios y solo el 8% es de manufactura. La actividad de venta de muebles con 84 microempresarios está dentro del sector comercio, sin considerar a los que se dedican exclusivamente a la producción y comercialización de muebles.

Como puede verse el sector comercio casi alcanza la mitad de la actividad empresarial, distribuyéndose su objeto social o actividad económica en diversas líneas como la venta de artefactos, ropa, bodegas y también la venta de muebles en el conglomerado ubicado en el Jr. Ica, entre el Jr. Arequipa y la Av, Huancavelica y otras calles adyacentes.

Junín tiene como actividad principal la minería, el comercio, la agricultura y construcción, según datos de la dirección regional de la producción Junín tiene 7 Mypes por cada 100 personas lo cual significa un gran avance en el crecimiento económico formal de la región.

Si consideremos solamente el distrito de Huancayo, esta es una urbe muy dinámica económicamente por su actividad comercial y de servicios, notándose un gran movimiento en la compra y venta de muebles por microempresarios dedicados a esta actividad y las familias e instituciones que requieren de estos bienes muebles.

Uno de los grandes problemas que enfrentan los empresarios dedicados a la comercialización de muebles, es el financiamiento necesario para cubrir el mercado que requiere de una diversidad de clases de muebles y con solicitudes de compra de varias calidades, siendo en muchos casos una dificultad que no permite el crecimiento de sus operaciones y por lo tanto un estancamiento de las mismas.

Para que una microempresa tenga acceso a los programas o líneas de financiamientos entre otros beneficios es necesario que estén formalizadas, la formalización ayuda al empresario de cualquier nivel, al acceso nuevos créditos, fondos concursables, financiamiento, proyectos, garantías entre otros beneficios, logrando así que las entidades financieras puedan evaluar con mayor precisión los estados financieros, para ver el riesgo financiero de la empresa, evaluar el monto que se le puede otorgar como préstamo así como el plazo del financiamiento.

Un factor muy importante para solicitar financiamiento a las entidades financieras es la tasa de interés que fijan en sus diferentes líneas de crédito que ofertan en el distrito en general. De acuerdo a la normatividad vigente y a la Superintendencia de Banca y Seguros, Los Bancos, Financieras, Cajas, Edpymes y otras entidades del rubro deben dar a conocer la Tasa de Costo efectivo Anual (TCEA) a fin de que los usuarios o demandantes de crédito puedan tomar decisiones sobre información real.

La TCEA es la tasa que indica al público usuario cuanto es el costo de un producto financiero, en otras palabras, nos da a conocer Cuánto será el costo total que se debe pagar cuando eres aceptado para la obtención de un crédito, contando de esta manera con información exacta del costo que asumirás y que te permite evaluar las distintas ofertas crediticias y tomar la decisión que más convenga.

El financiamiento en una microempresa es interno o externo, en el caso del financiamiento interno puede ser con las utilidades retenidas porque cuando una empresa tiene utilidades, los propietarios o socios pueden tomar la decisión de reinvertir una parte o su totalidad en la misma empresa, otra fuente sería los nuevos aportes que realizan los propietarios o socios, incrementado de esta manera el capital y, finalmente es posible tener prestamos internos de parte de los mismos dueños, con el compromiso de su devolución con o sin intereses.

La otra forma de financiamiento es el externo, recurriendo a las entidades financieras, que previa al otorgamiento del crédito se pasa por una evaluación, para determinar el importe y los plazos que puedes ser a corto, mediano o largo plazo.

En la actualidad se puede encontrar diversas fuentes de financiamiento mediante varias líneas de crédito que ofertan las entidades financieras, como por ejemplo los bancos que operan en nuestra ciudad con es el Banco de Crédito, interbank, Continental, Scotiabank, Financiero; así como Cajas de Ahorro y crédito: Caja

Huancayo, Arequipa, Cuzco, Piura; También las financieras como confianza que oferta líneas de crédito agropecuario, inmobiliario, educativo, comercial, y créditos personales de libre disposición; incluso el mismo banco de la nación también otorga créditos como es el préstamo Multired. Todas las entidades evalúan con su propia tecnología crediticia y exigen requisitos mínimos como por ejemplo para los créditos que otorga financiera confianza pide a los empresarios que su negocio tenga seis meses de funcionamiento como mínimo.

Un requisito muy importante para que los microempresarios accedan a un financiamiento o préstamo de cantidades mayores son las garantías que tienen, como edificaciones, terrenos, maquinaria industrial o vehicular entre otros, sin embargo, muchas micro empresas a pesar de tener como propiedad estas garantías, no se han preocupado por un saneamiento legal de ellas, por lo mismo que en muchos casos no son aceptados como garantía. Otra posibilidad es que cuenten con un aval personal o institucional.

Siendo el financiamiento todo un proceso mediante el cual se busca obtener dinero de fuente interna o externa con avales o garantías que exigen las diversas fuentes, es necesario que los microempresarios de comercialización de muebles tomen decisiones de obtención de créditos considerando sus necesidades financieras que les permita incrementar sus actividades empresariales.

Todo empresario tiene la perspectiva de crecer como tal, para lograr este objetivo debe enrumbar actividades empresariales que tengan rentabilidad y maximizar su inversión, generando riqueza económica que permita cada vez mayores inversiones.

Teniendo en cuenta la información anterior, las microempresas de comercialización de muebles tienden a un crecimiento lo cual depende de la formalización respectiva

entre otros factores para así garantizar un buen financiamiento y desarrollar las actividades económicas como objeto social o giro de negocio.

El crecimiento empresarial pasa por procesos como lograr un financiamiento para hacer crecer sus operaciones como las compras y ventas de muebles, las que al tener mayor rotación o movimiento generaran el aumento de las ganancias o rentabilidad sobre la inversión o las ventas que puede ser determinado mediante un análisis financiero para seguir tomando decisiones empresariales.

El fin primordial es la maximización de la rentabilidad que resulta del aumento de la producción y/o ventas de bienes y/o servicios, con una gestión orientada a la reducción de costos e incremento de las ventas.

En realidad, lo que todo empresario busca es ganar más o tener mayor rentabilidad, lo que enrumba al crecimiento de su empresa, es decir al incremento de su patrimonio que expresa el valor monetario de sus activos.

Los conductores de estas microempresas se guían por su espíritu emprendedor y deseos de superación o crecimiento económico, pero muchos de ellos tienen pocos conocimientos de la administración de los recursos, como es el presente caso que deben conocer técnicamente y teóricamente sobre financiamiento y crecimiento empresarial, por lo que nos motiva desarrollar esta investigación con el propósito de alcanzar un resultado que les pueda ser útil a los microempresarios comercializadores de muebles en el distrito de Huancayo.



## **1.2. Formulación Del Problema.**

La realidad descrita nos permite formular los siguientes problemas:

### ***1.2.1. Problema General***

¿Qué relación existe entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo? 2018?

### ***1.2.2. Problemas Específicos***

- a. ¿Qué relación existe entre financiamiento y el incremento de las operaciones de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo? 2018?
- b. ¿Qué relación existe entre el financiamiento y la mejora de rentabilidad de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo? 2018?
- c. ¿Qué relación existe entre el financiamiento y el aumento del patrimonio de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo? 2018?

## **1.3. Objetivos de la investigación**

Dado los problemas formulados se realizó el planteamiento de los objetivos: una general y las demás específicas que se pretende alcanzar con esta investigación.

### ***1.3.1. Objetivo General***

Para la presente investigación hemos considerado un objetivo general que consiste en:  
“Establecer la relación que existe entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018”

### ***1.3.2. Objetivos Específicos***

De la misma manera formulamos tres objetivos específicos basados en cada problema específico y considerando la consistencia con el objetivo general:

- a. Determinar la relación que existe entre el financiamiento y el incremento de las operaciones de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018?
- b. Establecer la relación que existe entre el financiamiento y la mejora de rentabilidad de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018?
- c. Determinar la relación que existe entre el financiamiento y el aumento del patrimonio de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018?

### **1.4. Justificación de la investigación.**

(Lozano, Lozano, & Lozano, 2007) Manifiestan que “Justificar la investigación es exponer y suscribir todas las razones que investigador considera importantes como justificaciones reales, argumentando claramente los beneficios de resolver el problema planteado (...)”

#### ***1.4.1. Justificación teórica.***

Con nuestro proyecto de investigación, queremos profundizar y aportar con los resultados a la teoría de la relación que existe entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas dedicadas a la comercialización de muebles en el distrito de Huancayo, beneficiando a los conductores de éstas, de tal manera que puedan ampliar sus conocimientos y tomar decisiones financieras y comerciales que les permita incrementar sus ventas, utilidades y patrimonio.

#### ***1.4.2. Justificación Práctica***

La presente investigación beneficiará a los microempresarios dedicados al rubro de muebles, para mejorar sus resultados empresariales, crecimiento de sus microempresas y la generación de empleo.

#### ***1.4.3. Justificación Metodológica***

Esta investigación debe contribuir con una metodología para la toma de decisiones con respecto a las variables de financiamiento y crecimiento empresarial, además de dar amplitud de análisis para el endeudamiento mediante la obtención de crédito y consecuentemente desarrollar la actividad empresarial.

#### ***1.4.4. Justificación Social***

La presente investigación es muy importante para el desarrollo social porque beneficiará a los microempresarios dedicados al rubro de muebles, para mejorar resultados empresariales, crecimiento de sus microempresas y generación de empleo, además de elevar la recaudación tributaria mediante cantidades de impuesto que beneficiaran al tesoro nacional y local con los cuales es posible mejorar la atención a la sociedad en general.

#### ***1.4.5. Justificación de Conveniencia.***

La importancia del trabajo se manifiesta por los aportes que serán útiles a los microempresarios, quienes serán los beneficiarios directos al tener mejor criterio para financiar sus actividades empresariales y lograr el desarrollo de sus empresas. Para las investigadoras la conveniencia está dada porque permitirá obtención del título profesional.

## **1.5. Delimitación de la Investigación**

### ***1.5.1. Delimitación Espacial***

El estudio se llevó acabo a nivel de microempresarios en el rubro de muebles en el distrito de Huancayo.

### ***1.5.2. Delimitación Temporal.***

El periodo que comprendió el desarrollo de la investigación abarca el año 2018.

### ***1.5.3. Delimitación Conceptual o Temática.***

Con respecto a esta delimitación, el estudio quedo delimitado para abordar las teorías sobre:

Financiamiento. – Que es un conjunto de medios monetarios o de crédito que son utilizados para la apertura de un negocio o cumplimiento de un proyecto sea personal u organizacional. Es decir que se busca financiamiento para iniciar o incrementar el negocio o actividad empresarial.

Según (castillo, 2016) en su tesis *“Incidencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las MYPES en el sector metalmecánico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015”* define que: “Son costos por préstamos en los que una entidad incurre sean propios o de terceros”.

Entonces las microempresas son aquellas unidades económicas sociales que operan en el mercado y para aumentar sus operaciones buscan fuentes de financiamiento que ofertan las entidades bancarias o financieras con un determinado costo (interés) que asumen al momento de obtener un crédito o financiamiento, todo con el propósito de ir logrando un crecimiento empresarial mediante el incremento de su participación en el mercado con el propósito de elevar sus niveles de rentabilidad y aumentar su patrimonio.

Según (Vasquez, 2015), En su tesis: "*Estudio exploratorio de la oferta de comercio electrónico en un conjunto de micro y pequeñas empresas (Mypes) localizadas en diversos distritos de Lima Metropolitana*" define que:

“Microempresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

## **Capítulo II**

### **Marco Teórico**

Existen diversos autores que tratan acerca de financiamiento y el crecimiento de las microempresas, teorías desarrolladas y plasmadas en trabajos de investigación, textos, revistas y otras fuentes, que contribuyen para el actual estado del arte.

#### **2.1. Antecedentes Del Estudio.**

De la búsqueda de trabajos de investigación relacionados con las variables del presente estudio se ha seleccionado aquellos que por su contenido y orientación a nivel internacional, nacional y local sustentan conocimientos alcanzados en esta área y son los siguientes:

##### ***2.1.1. Antecedentes Internacionales***

Presentamos las investigaciones ejecutadas a nivel internacional sobre financiamiento y crecimiento de empresas, estas han sido evaluadas y consideradas como base para la discusión de resultados.

(Durán Chasi, 2016, pág. 8), Realizo la siguiente investigación: *Alternativas de Financiamiento para las Mipymes en Cantón Ambato*. En la Universidad Técnica de Ambato.

“El trabajo investigativo tiene el propósito fundamental de responder al problema detectado que es “El limitado acceso a las alternativas de financiamiento formal existentes para las MIPyMES incide la estabilidad financiera de este sector en el cantón Ambato”, esto sucede porque la mayor parte de empresarios no tienen una cultura financiera adecuada para administrar una empresa, sino que la manejan en forma empírica, esto ocasiona que la gerencia tome decisiones equivocadas, los resultados sean poco fiables y hasta puede provocar el cese de las actividades de la empresa. Para solucionar esta problemática, mediante el presente proyecto de investigación se recopilará información sobre las líneas de crédito que presentan las instituciones financieras públicas y privadas, programas estatales, mercado de valores, sociedades de leasing, factoring, capital de riesgo en beneficio de las Mipymes; también se detallará cuáles son los requerimientos exigidos para poder acceder a las diferentes alternativas de financiamiento; de esta manera los empresarios podrán conocer, analizar y elegir la mejor opción de financiamiento que se adapte a sus necesidades y les genere mayores beneficios, esto puede ocasionar el cambio que requiere la empresa en cuanto a mejorar sus niveles de liquidez, endeudamiento y rentabilidad lo cual se reflejará en su estabilidad financiera”.

“Definitivamente para nosotras cuando se tiene restricciones para el acceso al financiamiento de las microempresas, no se pueden dar las condiciones para lograr niveles de rentabilidad que permitan acumular resultados y consiguientemente crecimiento de las mismas, también se tiene otro factor como es la falta de una cultura financiera adecuada de los microempresarios que tienen temor para administrar los

recursos financieros o hacerlo de manera empírica ocasionando una toma de decisiones equivocadas, por lo tanto se da el riesgo de no lograr las utilidades esperadas. Siendo entonces necesario cultivar una cultura financiera empresarial que permita financiamientos y el incremento de operaciones de la microempresa y por lo tanto mejores resultados que finalmente conducirá al crecimiento empresarial”.

(Castro Navarrete, 2017, pág. 8), Realizo la siguiente investigación: *El financiamiento como factor de la rentabilidad de las microempresas de las asociaciones de productores de calzados Juan Cajas de la ciudad de Ambato – 2017*. En la Universidad técnica de Ambato. La investigación llego a lo siguiente.

“El presente proyecto de investigación se basa en analizar el efecto que tiene el financiamiento en la rentabilidad del sector productor de calzado del centro comercial Juan Cajas; los puntos claves de esta investigación fueron determinar las fuentes que estos microempresarios utilizan para financiarse y medir el nivel de rentabilidad, estas personas pertenecen a un mercado competitivo por esta razón el precio del calzado no varía en gran cantidad. No es suficiente con obtener el dinero por fuentes externas para su financiamiento, depende en gran manera de cómo lo manejen y utilicen cada uno de los dueños de estos negocios. Es por esto que la mayoría de personas al no tener un margen de cobro establecido como consecuencia obtienen iliquidez y al no poseer un registro de sus gastos y una estructura financiera, no conocen el nivel de rentabilidad. La rentabilidad del sector depende de cómo administren el dinero financiado, las ganancias no son altas por lo que parte de estas personas recurren al financiamiento a largo plazo con entidades financieras, lo cual demuestra un costo elevado. El propósito de este trabajo es mejorar la rentabilidad del sector de producción de calzado de la



asociación Juan Cajas, aplicando un modelo de estrategia agresiva de financiamiento, y, además, mejorar el nivel de liquidez de estos microempresarios”.

“El efecto del financiamiento en la rentabilidad de toda actividad comercial es clave para tomar decisiones financieras operativa y de inversión como en el caso de la comercialización de muebles que es un sector comercial que crece permanente en el distrito de Huancayo, este antecedente muestra la determinación de las fuentes que los microempresarios utilizan para el financiamiento y medir el nivel de rentabilidad, en un mercado competitivo, y ante niveles de baja utilidad estas personas recurren al financiamiento a largo plazo, incurriendo en elevados costos. Por lo que propone mejorar la rentabilidad aplicando un modelo de estrategia agresiva de financiamiento, y, también mejorar el nivel de liquidez de las microempresas”.

“De la misma manera, para nuestra investigación es necesario analizar los efectos que tiene los niveles de rentabilidad para los microempresarios y determinar las fuentes de financiamientos ya sean internas o externas una mejor toma de decisiones conveniente para los microempresarios. Nuestro propósito es mejorar los niveles de rentabilidad para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo”.

(López Lindao & Farias Villón, 2018, pág. 10); Realizo la siguiente investigación: *Análisis de alternativas de financiamiento para las pymes del sector comercial e industrial de Guayaquil- 2018*. En la Universidad de Guayaquil.

“El presente proyecto de investigación surgió a raíz del informe emitido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) acerca de las perspectivas económicas de América Latina, el cual tiene un enfoque investigativo-descriptivo,

sobre la problemática que tienen los países latinoamericanos al momento de ser eficientes en cuanto al establecimiento de políticas claves para el desarrollo sostenido de sus economías, tomando como eje principal, o motor de producción a l sector de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Basándose, en que este sector económico conforma alrededor del 95% de las empresas constituidas en los diferentes países tanto americanos como Europeos, siendo estos los principales promotores de plazas de trabajo, pero todo ello se ve contrastado con sus bajos niveles de producción, ya que en relación a los respectivos Productos Internos Brutos de cada nación, no logran ser eficientes al momento de contribuir con una adecuada producción de bienes y servicios. En este proyecto de investigación se abarcará el análisis del por qué las pequeñas y medianas empresas solo logran subsistir dentro de los mercados locales, produciendo un estancamiento económico. Se tomará como base la falta de recursos monetarios para poder llevar a cabo proyectos de inversión y crecimiento que les permita mantenerse, posicionarse e incluso la posibilidad de llegar a los mercados internacionales”.

“La investigación trata acerca de la problemática que tienen los países latinoamericanos para formular políticas adecuadas para el desarrollo sostenible del sector de las pequeñas y medianas empresas que debe basarse en una realidad propia de cada país como es el caso nuestro, donde una economía de libre mercado se impone para las actividades económicas y comerciales, creando niveles de competencia desiguales entre las grandes empresas frente a las micro empresas que luchan por una sobrevivencia en el mercado, siendo uno de estos sectores la producción y venta de muebles para los comercios, hogares y oficinas”.

(Bustos Castro, 2017, pág. 4); Realizo la siguiente investigación: *Caracterización de la utilización de fuentes de financiamiento en pymes apoyadas por CDN – SERCOTEC – 2017*. En la Universidad de Chile.

“Según datos de la Cuarta Encuesta de Microemprendimiento la falta de financiamiento es la principal razón reportada por microempresarios que a su juicio limita el crecimiento de sus negocios. Esta tesis busca contribuir en comprender y evidenciar desde la mirada de emprendedores su realidad en relación a los temas de financiamiento, en este sentido ¿cómo financian los emprendedores sus proyectos de negocio? ¿Cuál es su grado de relación con el sistema financiero? y ¿qué importancia dan al tema del financiamiento? son algunas de las preguntas que se dan respuesta en el siguiente informe. Esto por medio del análisis descriptivo de datos de 1450 clientes provenientes de cuatro Centros de Desarrollo de Negocios de SERCOTEC de las comunas de Maipú, San Bernardo, Las Condes y Estación Central”.

“Los principales resultados muestran una consistencia en reconocer a la falta del financiamiento como una de las principales limitantes al desarrollo y crecimiento de los negocios y, más aún, este factor se acentúa en negocios ubicados en comunas de menores ingresos. También, la utilización de recursos propios aparece como la fuente más utilizada para la puesta en marcha de los negocios, y se observa una baja proliferación en la utilización de fuentes alternativas como los créditos de instituciones no bancarias. En línea con lo anterior, una parte importante de los clientes que reportan no haber accedido a créditos bancarios argumenta razones atribuibles a falta de conocimiento de cómo acceder al sistema bancario o bien a no cumplir con los requisitos para la asignación de préstamos. Por contra parte, en relación a los clientes que sí han

solicitado créditos bancarios, se concluye que microempresas solicitan principalmente créditos a nombre de sus dueños, mientras que empresas medianas lo hacen en mayor medida a nombre del negocio”.

“Otros resultados muestran que más de un 12% de los clientes consideran que nada impide el crecimiento o desarrollo de sus negocios, y que las regulaciones y normas son vistas como una traba al crecimiento en negocios ubicados en comunas de menores ingresos del Gran Santiago. Adicionalmente, a partir de las variables analizadas no se reconocen mayores diferencias entre los distintos centros”.

“A partir de los resultados de la caracterización se recomiendan estrategias y acciones para abordar las problemáticas y necesidades identificadas, así como también, a modo de conclusión se reconocen y proponen cursos de investigación que van en la línea de contribuir en comprender las variables que dan forma al ecosistema emprendedor chileno”.

“La investigación hace notar que según los microempresarios la falta de financiamiento es la principal razón que limita el crecimiento de sus negocios. Y se muestra resultados reconociendo la falta del financiamiento como una de las principales limitantes para el desarrollo y crecimiento de las microempresas. Así mismo se hace notar el uso de recursos propios como la fuente de financiamiento más utilizada para el inicio de los negocios con poca utilización de otras fuentes como los créditos de instituciones no bancarias. Otra importante parte de los microempresarios manifiestan no haber accedido a créditos bancarios por falta de conocimiento de la manera cómo acceder al sistema bancario o por no cumplir con los requisitos para acceder al crédito”.

“Un indicador de mucha importancia es lo dicho algunos microempresarios que nada impide el crecimiento de sus negocios, y que las regulaciones y normas establecidas son una traba para al crecimiento en negocios. Y finalmente el investigador recomienda aplicar estrategias y acciones para abordar las problemáticas y necesidades identificadas de los emprendedores”.

“A nuestro parecer en la investigación la falta de financiamiento es la principal razón reportada por microempresarios que a su juicio limita el crecimiento de sus negocios. Esta tesis busca contribuir en comprender y evidenciar desde la mirada de emprendedores su realidad en relación a los temas de financiamiento y crecimiento de microempresas comercializadoras de muebles”.

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales.**

(Castro, 2015), realizo la siguiente investigación: *“Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPEs del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015* (tesis publicada) Universidad de Trujillo-Perú. La investigación llego a la siguiente conclusión: “El préstamo bancario obtenido ha influido positivamente en el desarrollo de la empresa Metal Truck Group S.A. ya que podemos apreciar un aumento en la liquidez corriente de la empresa del 31.53% posteriormente al desembolso del préstamo”.

Se aprecia con claridad que hubo influencia del prestamos obtenido, reflejándose notoriamente en la liquidez de la empresa.

(Oyague Zalasar, 2020, pág. 4), Realizo la siguiente investigación: *Financiamiento y su relación con el crecimiento empresarial de las Mypes comerciales en el mercado Unicahi, Distrito de Comas – 2019*. Universidad de Cesar Vallejo.

“El objetivo del estudio es determinar como el financiamiento se relaciona con el crecimiento empresarial de las MYPES comerciales del mercado Unicachi de Comas, la metodología utilizada es de tipo investigación aplicada y diseño no experimental. Se realizó las encuestas a 49 comerciantes del mercado Unicachi recabando información por intermedio del cuestionario, la variable financiamiento tiene un nivel de confiabilidad alfa de Cronbach aceptable y la variable crecimiento empresarial tiene un nivel de confiabilidad alfa de Cronbach buena, para la validación de hipótesis se utilizó la prueba de correlación Rho de Spearman. En los resultados de la investigación los encuestados están muy de acuerdo y de acuerdo que el financiamiento tiene una relación positiva con el crecimiento empresarial. Se concluyó que el financiamiento permite a las empresas realizar sus actividades comerciales e inversiones resultando ser beneficioso, en las microempresas y pequeñas empresas no tener financiamiento es un factor de quiebra, ya que, no tienen una situación financiera holgada para realizar sus actividades cotidianas cayendo muchas veces en insolvencia, por el contrario de una mediana o gran empresa que además tiene mayor acceso al sistema financiero”.

“Esta investigación tiene un objetivo muy próximo a nuestra investigación porque enmarca a determinar como el financiamiento se relaciona con el crecimiento empresarial, en el que los encuestados están muy de acuerdo y de acuerdo que el financiamiento tiene una relación positiva con el crecimiento empresarial. Es así que se concluye que el financiamiento permite a las microempresas realizar sus actividades comerciales con resultados positivos, y cuando no se tiene financiamiento se constituye como un factor de quiebra, por lo tanto en nuestra opinión el financiamiento tiene una relación positiva con el crecimiento empresarial y es muy beneficioso para las microempresas comercializadoras de muebles”.

(Castro Gamero, 2019, pág. 7), Realizo la siguiente información: *Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento de Mypes en Lima Norte – 2019.*

En la Universidad de Piura.

“El presente trabajo de investigación tiene como objetivo conocer en qué medida las fuentes de financiamiento repercuten en el crecimiento empresarial de las Mypes en Lima Norte, esto teniendo en cuenta que el financiamiento es un factor clave para que las empresas puedan seguir creciendo y desarrollando su negocio”.

“Se empleó un tipo de investigación básica, bajo un enfoque cuantitativo de diseño no experimental – transeccional de nivel descriptivo. Asimismo, se trabajó con un muestreo no probabilístico con una muestra de 100 empresas (Mypes) de Lima Norte, a quienes se les aplicó una encuesta para poder recolectar la información”.

“Luego de realizar el análisis de los resultados, se puede indicar que las Mypes encuestadas tienen bajo nivel de acceso a fuentes de financiamiento de terceros, originado por las dificultades para acceder a estas. Sin embargo, a pesar de ello, las Mypes consideran que las fuentes de financiamiento ayudan al crecimiento empresarial de las mismas. Asimismo, de acuerdo a los resultados, la mayoría de las Mypes encuestadas consideran que, de tener acceso a algún tipo de financiamiento, los recursos obtenidos lo usarían principalmente para compra de mercadería o materia prima, de manera que de esa forma impulsen su crecimiento.”

“Este trabajo tiene como objetivo conocer en qué medida las fuentes de financiamiento repercuten en el crecimiento empresarial de las Mypes, considerando que el financiamiento es un factor clave para dicho crecimiento

empresarial. Donde se concluye que las Mypes tienen bajo nivel de acceso a las fuentes de financiamiento al tener dificultades para su acceso, pero los microempresarios si consideran que las fuentes de financiamiento ayudan al crecimiento empresarial, y que al tener acceso a algún tipo de financiamiento, estos recursos serían usados principalmente para comprar mercaderías o materia prima, con el consiguiente impulso para el crecimiento de las microempresas. Por lo tanto opinamos que el financiamiento es un factor clave para que los microempresarios puedan seguir creciendo y desarrollando y las fuentes de financiamiento repercuten de manera positiva para el crecimiento empresarial de las microempresas comercializadoras de muebles”.

(Huima Sánchez , 2018, pág. 5), Realizo la siguiente información: *El financiamiento y su influencia en el desarrollo económico Mypes de Abarrotes en el “MERCADO AZ” Distrito de La Victoria en Chiclayo -2018*. Universidad Señor de Sipán.

“La presente investigación presentó como objetivo general: Determinar la relación existente entre el financiamiento y el desarrollo económico de las Micro y pequeñas empresas de abarrotes en el Mercado AZ del distrito de la Victoria – Chiclayo, 2018. La metodología empleada en este estudio fue cuantitativa y correlacional. Asimismo, contó con un diseño transversal y no experimental, en cuanto a la población y muestra, es oportuno decir que estuvo compuesta de 59 negociantes de abarrotes del mercado AZ de la Victoria, por otro lado, el instrumento empleado fue el cuestionario. Este estudio abordó los siguientes resultados: en la tabla: N° 1, se encontró que los comerciantes del mercado AZ mayormente usan sus ahorros personales como fuente de financiamiento en sus empresas, del mismo modo en la tabla N°2 y N°3 se evidenció que los comerciantes



nunca han utilizado financiamientos de amigos parientes e incluso de bancos.”

“Finalmente, en la tabla 20, gracias al uso de una prueba estadística denominada Tau B de Kendall, se pudo corroborar que la existencia de un nivel de correlación entre las variables financiamiento y desarrollo económico de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ, es equivalente a 0.782 y es interpretado como un grado de correlación positiva o directa alta entre las dos variables en estudio. En conclusión, se corroboró que el nivel de financiamiento de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ, fue bajo ya que un mayor porcentaje de las Mypes de la muestra, prefieren utilizar sus ahorros personales, en vez de adquirir financiamiento de amigos parientes e incluso entidades financieras. Siendo así, que se les recomienda a los comerciantes del mercado AZ, formalizar sus negocios, ya que ese es el primer requisito para acceder a fuentes de financiamiento externa”.

“El presente estudio presenta como objetivo determinar la relación existente entre el financiamiento y el desarrollo económico de las Micro y pequeñas empresas donde se encontró que los comerciantes utilizan sus ahorros personales como fuente de financiamiento, asimismo se evidenció que los comerciantes jamás utilizaron financiamiento de amigos, parientes e incluso de bancos. En el estudio se pudo corroborar la existencia de un nivel bajo de correlación entre el financiamiento y el desarrollo económico de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ, porque prefieren utilizar sus ahorros personales. Entonces, nuestra opinión es que el financiamiento incluye de manera positiva para el desarrollo de los microempresarios como en el caso de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo”.

### ***2.1.3. Antecedentes Regionales o Locales.***

(Aguilar & Cano, 2017) Realizaron la siguiente investigación: *Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de MYPES de la provincia de Huancayo*. En la universidad nacional del centro del Perú. La investigación llegó a la siguiente conclusión: “Se desarrolló las fuentes de financiamiento que incrementan la rentabilidad de las MYPES, los créditos obtenidos de las micro financieras, le permite a la empresa tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras). Con respecto a la Banca tradicional se puede afirmar que una microempresa no puede acceder a sus servicios por no satisfacer sus requerimientos, otra opción de financiamiento son los obtenidos por los proveedores, quienes no cobran tasas de interés por el financiamiento brindado”.

“Algo importante que resaltar es que el financiamiento es todo aquello que le permite a la empresa entrar en funcionamiento y posicionarse en el sector que se desarrolla porque permite el incremento de rentabilidad de las MYPES por una mayor capacidad de desarrollo al realizar nuevas operaciones y hacer eficientes las anteriores, asimismo se amplía la cantidad de operaciones y de logra mayores beneficios en la obtención de otros créditos, sin embargo que las micro empresas se ven limitadas al acceso de estos créditos, siendo una alternativa el crédito de los proveedores que no cobran intereses por dicho financiamiento”.

(Apaclla Peña & Rojas Quispe, 2016, pág. 8); Realizo la siguiente información: *Estrategias de Financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la Provincia de Huancayo- 2016*. Universidad Nacional del Centro del Perú.

“La presente tesis titulada **“Estrategias de financiamiento para el incrementode la rentabilidad de las empresas constructoras de la provincia de**

**Huancayo**”, se realizó con la identificación que gran parte de las empresas conocen en forma empírica sobre financiamiento, incidiendo en procesos tradicionales o por la experiencia que tienen los empresarios, rechazando las nuevas propuestas financieras, esta situación es consecuencia de la falta de conocimiento sobre estrategias de financiamiento, conllevando por esta razón; a formular la siguiente interrogante: ¿Cómo las estrategias de financiamiento inciden en el incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la Provincia de Huancayo?. Ante esta situación; como respuesta a la problemática planteada, se propone la siguiente hipótesis: Las estrategias de financiamiento inciden favorablemente en el incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la Provincia de Huancayo. El trabajo tiene el siguiente objetivo: Determinar cómo las estrategias de financiamiento inciden en el incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la Provincia de Huancayo. En la parte metodológica se manifiesta que el tipo de investigación es aplicada, el nivel de investigación es el descriptivo, asimismo; los métodos fueron el descriptivo, inductivo y deductivo; el diseño descriptivo correlacional. El instrumento fue el cuestionario y la técnica de investigación la encuesta que estuvieron relacionadas en la recopilación, tabulación y análisis de datos. La conclusión fue: Las estrategias de financiamiento inciden favorablemente en el incremento de la rentabilidad. Además que el objetivo principal de las estrategias es el incremento de sus ingresos y la obtención de mayor utilidad, ya que con inversión generan mayores ingresos y por lo tanto ganancias”.

“La investigación que antecede se realizó con la identificación real que una gran parte de los microempresarios conocen en forma empírica sobre financiamiento, y su incidencia en las actividades permanentes o también por la experiencia que tienen en la conducción de sus empresas, y rechazan las nuevas propuestas de obtener financiamiento por la falta de conocimiento sobre las actuales estrategias de financiamiento. Llegando a la conclusión que Las estrategias de financiamiento tienen incidencia favorablemente para el incremento de la rentabilidad, porque permite el incremento de sus ingresos y la obtención de mayores niveles de utilidad. Por lo que opinamos que el financiamiento es importante para las empresas, a pesar de la falta de conocimientos que impide una buena toma de decisiones en este aspecto, y estamos considerando que las fuentes de financiamientos son muy favorables para la toma de decisiones financieras de los microempresarios comercializadores de muebles en el distrito de Huancayo”.

## **2.2. Bases Teóricas**

La actividad empresarial debidamente orientada requiere de una planificación y de un financiamiento de acuerdo a sus actividades a realizar y al mercado donde pretende operar, con el objetivo final de lograr un crecimiento en todos los aspectos empresariales, especialmente en el nivel de sus operaciones y de su rentabilidad.

### **2.2.1. *Financiamiento.***

El financiamiento puede ser de diversas formas, como por ejemplo con recursos propios y de terceros, o internos y externos, con recursos nacionales y extranjeros, con aportes de efectivo y de bienes, etc.

(Perdomo, 1998, pág. 207) Manifiesta que financiamiento es “La obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta”

Según nuestro parecer el autor se refiere a recursos dinerarios que se obtienen de diversas fuentes como afirma pueden ser de los mismos empresarios o recurrir a terceras personas pudiendo ser a un determinado plazo de acuerdo a las posibilidades de pago o devolución, y considerando las cantidades necesarias para mejorar o incrementar sus operaciones, como es el caso de las microempresas comercializadoras de muebles que pertenecen en este caso al sector privado.

Entonces el financiamiento empresarial es el conjunto de recursos monetarios y crediticios que se destinan a un negocio o actividad empresarial con el fin de que estos desarrollen una determinada actividad o ejecuten un proyecto empresarial.

Las principales características de este financiamiento son:

- Es sometida a una evaluación para su aplicación en una actividad o giro empresarial.
- Cuando es requerida como crédito a una entidad financiera es sometida a una evaluación en base a la información proporcionada.
- El otorgamiento de financiamiento por una entidad crediticia lleva consigo una tasa de interés.
- Las condiciones que se establecen para su devolución son pactadas y negociadas al momento de ser otorgada.
- Toda empresa debe tomar la decisión de financiamiento a través de la formulación de un plan de inversión.

- En nuestro medio cuando no se cuenta con los requisitos exigidos por las entidades que otorgan créditos, en muchos casos se recurre a financiamiento de empresas informales con mayores tasas de interés, siendo un riesgo elevado para su devolución.

Según (Gómez, 2013, pág. 20) Lo define como un término genérico que hace referencia a la obtención de dinero a través de la inversión o a la emisión de deuda y a la administración de los ingresos y gastos de una organización. Teoría y práctica del crédito monetario, banca y métodos de promoción total. Esta teoría incluye la inversión, provee la especulación, el crédito y los valores.

En nuestro parecer estamos de acuerdo que el financiamiento es un término amplio y está referido a la obtención del dinero, pero además de esto se debe tener en cuenta que la utilización de dicho dinero es en base a la planificación realizada por los conductores de los negocios, y el objetivo es generar más dinero como resultado de las operaciones que se realizan, también es posible otras formas de inversión como la compra de bonos o acciones de acuerdo al análisis de mercado, pero para esto es necesario tener la información necesaria y suficiente que permita un buen conocimiento de la situación de resultados de las empresas.

#### *2.2.1.1. Financiamiento Interno.*

Según (Gómez, 2013) El financiamiento interno está constituido por el capital propio que servirá para financiar la estructura inicial de la empresa, este capital propio está compuesto por los recursos aportados por el propietario dichos recursos pueden ser monetario o en especie, también forman parte del capital propio las utilidades generadas en la actividad de la propia empresa. Cuando surge la necesidad de obtener

nuevos medios de financiación se debe identificar primero si existen medios dentro de ella misma y los medios son utilizables sin poner en peligro el funcionamiento de la empresa normal que prácticamente esta financiación es propia y consiste en hacer productivos los recursos que están ociosos dentro de la empresa, normalmente en cuenta de reservas.

Ciertamente que en nuestro medio el inicio de la actividad empresarial es con capital o recursos económicos de los propietarios, pero en el desarrollo de las actividades y para responder a las exigencias de mercado, muchas veces es necesario recurrir a préstamos o financiamiento de terceros, el cual se debe obtener minimizando el riesgo y no exponer a pérdidas los activos de la empresa.

#### *2.2.1.1.1. Utilidades Retenidas.*

Las empresas que generan utilidades pueden tomar diversas decisiones sobre las mismas, por ejemplo; según (Economipedia, s.f.) Las utilidades retenidas corresponden a las utilidades o dividendos de la empresa que permanecen en la empresa, esto es, no se reparten entre los socios o accionistas. Las empresas pueden decidir mantenerlas para alcanzar diversos objetivos como por ejemplo crecimiento interno.

La decisión de no repartir utilidades del ejercicio es únicamente de los propietarios, y lo hacen con la finalidad de insertar mayores recursos económicos en la empresa, buscando ampliar las operaciones y mejorar los resultados, esto conduce al crecimiento y desarrollo empresarial, en nuestro medio es una de las formas más utilizadas, por supuesto esto no garantiza un rápido crecimiento, pues dependerá de otros factores, principalmente el de mercado, es decir oferta y demanda.

#### *2.2.1.1.2. Nuevos Aportes.*

Cuando se requiere un mayor financiamiento, se puede recurrir a nuevos aportes del dueño o de los socios según corresponda con el propósito de atender las necesidades de recursos financieros y enfrentar los entornos y exigencias del mercado.

Según (Sandoval, 2009, págs. VII-1) siendo estrictos con los términos, todas las modalidades de aumento de capital implican el ingreso de nuevos aportes de capital social, pues ya sean depósitos de dinero de los socios, entrega de bienes muebles o inmuebles, capitalización de reservas, etc. todas constituyen aportes que están realizando los socios al capital social a cambio de los cuales reciben acciones o participaciones o, en otros casos, incrementan el valor de las que ya poseen.

Sobre los nuevos aportes en el caso de empresas societarias se deben basar en lo establecido por las normas vigentes como la Ley general de sociedades 26887, y en el caso de las empresas individuales también sobre la ley 21621 que rige la organización y el funcionamiento de éstas. Y si se trata de personas naturales el nuevo aporte es directamente de acuerdo a la posibilidad y necesidad de cada negociante.

#### *2.2.1.1.3. Prestamos.*

Otra forma de lograr financiamiento es cuando se recurre a los préstamos al interior de la empresa, como por ejemplo los préstamos internos de parte de los mismos dueños, con el compromiso de su devolución con o sin intereses.

#### *2.2.1.2. Financiamiento externo.*

Según (Gómez, 2013, pág. 21) El financiamiento externo surge de la necesidad de obtener capital ajeno habiendo agotado las fuentes de financiamiento propio que prácticamente consiste en adquirir un préstamo ya sea a corto o a largo plazo,



normalmente lo que se hace para conseguir una financiación externa es solicitar los servicios y prestaciones que ofrece un banco que ha sido catalogado como primer fuente de financiación para la empresa que necesita obtener un préstamo a corto o mediano plazo, además también existe otras entidades financieras que ofrecen sus servicios de financiamiento que funcionan con los mismos requisitos que los bancos del sistema.

#### *2.2.1.2.1. Tasa de costo efectivo anual (TCEA).*

Según (Anais, 2016, pág. 10) Nos dice que esta tasa indica cuánto cuesta un producto financiero. Nos permite saber cuál es costo real al adquirir una tarjeta de crédito, crédito vehicular, hipotecario o préstamo personal. En base a este porcentaje se determina la cuota a cancelar.

Dentro de la TCEA podemos encontrar:

- Tasa Efectiva Anual (TEA) que son los intereses al adquirir un crédito.
- Las comisiones que cobran las entidades financieras por los servicios prestados.
- Los gastos por seguros por desgravamen.

#### *2.2.1.2.2. Tasa de interés preferencial.*

Según (Empresariales, 2015) Es la tasa de interés más baja del mercado y que haciendo honor a su nombre, se otorga a los clientes preferenciales. Estos son los que por su gran solvencia, elevados niveles y regularidad de ingresos y flujos de efectivo, inmejorable record crediticio y perspectivas de crecimiento, implican el menor riesgo para las entidades financieras y por lo tanto son considerados aptos para recibir créditos bajos las mejores condiciones, no solo en cuantas tasas, sino también en

cuanto a plazos y posibilidades de ampliación de estas disponibilidades de líneas de crédito facilidades conexas.

#### *2.2.1.2.3. Línea de crédito.*

Según (Wikipedia , 2016) Una línea de crédito es una forma de crédito otorgado a un gobierno, empresa o individuo por un banco u otro tipo de institución financiera similar. Aunque puede adoptar varias formas, se trata en esencia de una cuenta bancaria de la que el cliente puede usar hasta cierto límite. El cliente paga interés únicamente por el dinero que retira de ella. Las líneas de crédito pueden tener o no colateral asociado.

#### *2.2.1.3. Aval.*

Según (Wikipedia , 2018) En el derecho financiero el aval es el contrato de fianza. Que tuvo su nacimiento en Londres, considerado como un compromiso unilateral de pago, a favor de un tercero, que recibirá la prestación en caso de no cumplir el avalado (deudor del beneficiario). El garante obligado por el aval se denomina avalista. Se aplican supletoriamente al aval se aplican las medidas legales de la fianza. De no ser así, esta aplicación supletoria no cabe cuando el avalista se obliga a pagar sin reservas de oposición ninguna, en los casos en donde dice que presta el aval la primera demanda o a primer requerimiento. El avalista es un garante de obligaciones ajenas, dado que se trata de una herramienta por el cual un tercero se compromete con el crédito.

##### *2.2.1.3.1. Aval de tercera persona.*

Es definida como una garantía de tercera persona quien garantiza el crédito y asumirá la responsabilidad de la devolución en el caso que no la haga el beneficiario del crédito.

#### 2.2.1.3.2. *Fianza Solidaria.*

Según (Mavila, 2014, pág. 61) Es definida en nuestro código civil como el contrato de la cual el fiador se obliga frente al acreedor a cumplir una determinada prestación en garantía de una obligación ajena si esta no es cumplida por el deudor.

#### 2.2.1.4. *Garantía.*

Según (Mavila, 2014, pág. 61), Las garantías son todos los medios que respaldan o aseguran el pago o el reembolso de los créditos otorgados. El requerimiento de garantías para respaldar el crédito que se otorgan no reembolso. La garantía es un colateral, no es la base sobre la cual se fundamenta el crédito está basado en previsión de tener que recurrir a un procedimiento judicial para obtener.

##### 2.2.1.4.1. *Garantía Dineraria.*

Son las garantías en efectivo con la cual se respalda el reembolso del financiamiento otorgado, ya sean depósito a plazo fijo, saldo en cuentas corrientes, fondos de inversión o acciones cotizadas cualquier forma dineraria puede ser objeto de garantía adicional para una entidad de financiación en una operación de crédito excepto los planes de pensiones.

##### 2.2.1.4.2. *Garantía no dineraria.*

Referida a toda garantía no dineraria, es decir son garantías que tienen para respaldar el crédito, como edificaciones, terrenos, maquinaria industrial o vehicular entre otros.

Para el tratamiento de los datos, en primer lugar es necesario efectuar la medición de esta variable utilizando una determinada técnica e instrumento, en este caso de estudio debió ser una revisión de la información de las entidades financieras, sin embargo no es posible lograr dichos datos, motivo por el cual se recurrió a la utilización de la encuesta como técnica alternativa de acopio de datos o información con la aplicación de un cuestionario, cuyos resultados se muestran en el capítulo IV.

### **2.2.2. Crecimiento De Microempresas.**

En primer lugar, es necesario saber que, en el Perú del total de empresas, aproximadamente el 96.4% es considerado como microempresa de acuerdo a las características establecidas en la Ley 28015 (Ley de Promoción y formalización de la micro y pequeña empresa) y sus modificatorias (D. Leg. 1086 y la Ley 30056) que indicamos a continuación.

El siguiente cuadro muestra las características de acuerdo a Ley.

	LEY N° 30056	
	VENTAS ANUALES	TRABAJADORES
Microempresa	HASTA 150 UIT	No hay límite
Pequeña Empresa	Más de 150 UIT Y Hasta 1700 UIT	No hay límite
Mediana Empresa	Más de 1700UIT Y Hasta 2300 UIT	No hay límite

Es necesario indicar que las micros empresas además de generar el autoempleo, también generan empleo para otras personas y contribuyen al PBI y liquidan y pagan impuestos de acuerdo al Régimen tributario en el que se ubican; siendo un sector muy importante que dinamiza la economía local, regional y nacional.

Según (Diario Correo, 2017, pág. 6) En Junín tenemos 56 mil 963 empresas formales al 2018; de las cuales 55 mil 280 micro empresas, 1 mil 537 pequeñas, 43 medianas y 103 empresas grandes, como puede verse el sector comercio en el distrito de

Huancayo va en crecimiento ya que casi alcanza la mitad de la actividad empresarial, distribuyéndose su objeto social o actividad económica en diversas líneas como la venta de artefactos, ropa, bodegas y también la venta de muebles que es nuestro caso de investigación, en la que hemos podido identificar a 84 microempresas, que se ubican principalmente en el Jr. Ica (entre el Jr. Arequipa y la Av. Huancavelica)

Entendiendo que el crecimiento es el aumento de la cantidad, el tamaño, la intensidad o la importancia de la actividad empresarial, es que todos los empresarios buscan de diferentes maneras el incremento de sus operaciones y de sus ganancias para lograr el anhelado crecimiento empresarial.

Teniendo en cuenta que existen varias concepciones de crecimiento empresarial, consideramos apropiada la siguiente definición que consiste en:

Blázquez Santana (2005, pág. 16) 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.

Tanto el entorno como el espíritu de emprendimiento exigen que los empresarios tomen decisiones de adaptarse a las exigencias del mercado, puesto que la empresa se ve exigida a la ampliación de sus operaciones con la utilización de nuevos recursos que implican cambios en la organización capaces de soportar la nueva estructura empresarial, debiendo tener en cuenta la capacidad de financiamiento que garantice resultados favorables y sostenibles en el tiempo.

La existencia de distintas perspectivas desde las que puede abordarse el crecimiento empresarial no ha permitido una definición uniforme que abarque todo su contenido. Por lo que, una vez analizados los aspectos más relevantes de dicho concepto, consideramos la definición más plausible la de Blázquez Santana; puesto que esta definición unifica distintos conceptos utilizados en función del ámbito en el que se desarrollaron sus trabajos, adquiriendo especial relevancia el estudio del crecimiento dirigido hacia las micro empresas.

Los cambios a nivel mundial en los sistemas productivos y comerciales exigen que las microempresas respondan a las exigencias de las nuevas formas empresariales con nuevas estrategias para crecer como empresa o sobrevivir en un mercado que cada vez es más agobiante y exigente, este contexto en muchos casos ha determinado la quiebra de los microempresarios por falta de decisiones oportunas, siendo una forma de permanecer en el mercado el incremento de sus operaciones y por ende de su rentabilidad.

Las principales características del crecimiento de las micro empresas identificadas en este estudio son:

- El incremento de las operaciones, que se sustenta en el mayor número de compras y las ventas y, en algunos casos de los otros ingresos.
- La mejoría de la rentabilidad o aumento de valor de los bienes y servicios referido al incremento de la actividad comercial con mayores niveles de producción y venta, respaldado con mayores bienes y servicios, oportunidades laborales e inversiones que se realizan.

- Finalmente, el aumento del patrimonio de las micros empresas respaldado por los resultados económicos que se obtienen en cada ejercicio económico.

#### *2.2.2.1. Incremento de Operaciones.*

Las actividades comerciales u operaciones que realizan los comerciantes de muebles están divididos en dos grandes grupos como son las compras y las ventas de muebles, asimismo en algunos casos existen otras operaciones que generan ingresos o egresos.

##### *2.2.2.1.1. Compras.*

Las empresas comerciales realizan sus compras de proveedores locales y de fabricantes de Lima principalmente, es decir manejan un nivel de capital de trabajo que les permite gestionar inventarios y almacenar mercaderías en niveles adecuados que estén disponibles para la venta.

(Caycho, 2009, pág. 15), Ley Mype.

Para poder tener un cálculo exacto de la rentabilidad de una microempresa esta debe incluir dentro de su contabilidad el registro de compras, de ventas y el Libro diario de formato simplificado, esto también para acogerse al RMT - Régimen MYPE Tributario.

##### *2.2.2.1.2. Ventas.*

Es la acción y efecto de traspasar la propiedad de un bien o un servicio a otra persona luego de la cancelación del precio convenido por ambas partes, como son las ventas de muebles que en la mayoría de los casos son para consumidores finales y asimismo son para uso personal o familiar.

(Caycho, 2009, pág. 4), Ley Mype.

En relación a las ventas las microempresas no superan las 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT, este es el monto máximo, mientras que la pequeña empresa tiene ventas partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 UIT (modificado a 1700 Unidades Impositivas Tributarias).

#### *2.2.2.1.3. Otros Egresos.*

En las microempresas también se dan otras operaciones que no son propias de la misma actividad comercial u objeto social, que Según (Ministerio de la Produccion, 2014, págs. 3-4) indica: En otros egresos se consideran la luz, el agua, teléfono, internet y movilidad y los sueldos del personal.

Gastos de administración: sueldo de empleados, luz, agua, teléfono, alquileres, seguros, licencias municipales.

Gastos de comercialización: publicidad, promoción, muestras gratis, etc. Fuente

#### *2.2.2.1.4. Otros Ingresos.*

De la misma manera que los otros egresos, en las micro empresas se generan otros ingresos aparte de la actividad comercial y que según el (Ministerio de la Produccion, 2014, pág. 6) establece como tales a: Todas aquellas actividades que se realice y que no sean el giro del negocio.

#### *2.2.2.2. Mejora de Rentabilidad.*

Es el resultado, ganancia o renta que obtiene el microempresario como resultado de sus operaciones comerciales ante una determinada inversión realizada.

En el ámbito empresarial es un aspecto muy importante porque es un buen indicador del crecimiento de la inversión realizada, es el caso de los microempresarios que realizan



compras y ventas de muebles con un determinado nivel de ganancia o rentabilidad, las que al ser acumuladas indican también el nivel de crecimiento económico de las microempresas.

Según (Ministerio de la Producción, 2014, pág. 36)

Liquidez y rentabilidad son dos cosas totalmente distintas. El negocio puede ser muy rentable, pero si se queda sin efectivo y nadie quiere otorgarle un préstamo habrá quebrado. Por otro lado, las empresas que tienen efectivo pero que no son rentables, consumen su capital con el tiempo y también quiebran.

#### *2.2.2.2.1. Bienes y servicios.*

Los bienes y servicios son recursos o factores de producción se pueden combinar en una variedad de formas de producir bienes y servicios, por lo que estos son producto del proceso de producción. Toda necesidad humana se satisface por medio de un bien o servicio, por tanto, al existir distintos tipos de necesidades existen distintos bienes y servicios. Algunos pueden ser escasos si la cantidad de gente lo desea excede a la cantidad de ellos que esté disponible por lo que aquí debemos elegir entre todos ellos.

Según (Wikipedia, 2018)

Bienes son todo aquello que satisface una necesidad material o inmaterial, debe reunir tres condiciones:

- La existencia de una necesidad humana.
- La limitación o escasez del bien.
- La disponibilidad del bien.

Los servicios son inmateriales, es una actividad que se realiza para el beneficio de otras personas.

#### 2.2.2.2.2. *Oportunidades laborales.*

Hace referencia a lo conveniente de un contexto a la confluencia de un espacio y un periodo temporal apropiada para obtener un beneficio y cumplir un objetivo. Las oportunidades son los instantes o plazos que resultan favorables para realizar un trabajo.

Según (SUNAFIL, 2016, pág. 16)

Al haber un mayor crecimiento en las microempresas, las oportunidades de trabajo también van en aumento, el ente regulador de que haya un cumplimiento de beneficios para los trabajadores es la SUNAFIL, quien indica que mínimo se deberá pagar l empleado un RMV Remuneración Mínima Vital.

#### 2.2.2.2.3. *Inversionistas.*

Los inversionistas son todas aquellas personas y/o empresas, nacionales o extranjeras, que invierten en instrumentos financieros con la finalidad de obtener ganancia.

Según (Diaz, 2015) Son aquellas personas que realizan inversiones en dinero y esperan obtener rendimiento a futuro.

**Inversionistas conservadores:** Es aquel que piensa en el “largo plazo”. En el caso que tuviera una cartera de inversión, será muy cauteloso a la hora de comprar y vender y serán operaciones con sentido de permanencia.

**Inversionistas agresivos:** Es aquel que maneja su cartera de inversión asumiendo mayores riesgos, comprando activos de alto riesgo de renta variable y también tendrá una parte de la cartera destinada a hacer operaciones en el corto plazo, en busca de valores Infra o sobre valuados con la intención de hacer grandes diferencias.

**Inversionistas moderados:** Por un lado los inversionistas moderados asumen más riesgo que los conservadores, destinando parte de la cartera de inversión a activos con mayor riesgo, pero siempre conservando otra parte de la cartera en activos fijos.

### 2.2.2.3. *Aumento de Patrimonio.*

Conjunto de bienes propios de una persona o de una institución, susceptibles de estimación económica

#### 2.2.2.3.1. *Resultados económicos.*

El resultado económico patrimonial; es la variación de fondos propios en una entidad producida en determinado período como consecuencia de sus operaciones.

Según (Wikipedia, 2018) “Es la variación de los fondos propios de una entidad producida en un determinado periodo como consecuencia de sus operaciones, este resultado se determina considerando la diferencia entre los ingresos y gastos”.

#### 2.2.2.3.2. *Capital.*

Según (Wikipedia, 2018) Es un conjunto de bienes o suma de dinero la cual siempre es posible convertir en bienes destinados a fin de ser un ingreso, de esto se desprende que no todo dinero es capital y que este se representa por maquinaria, edificios, instalaciones, equipos, herramientas.

El capital es sinónimo de activos netos o patrimonio neto de la entidad.

Se define como la diferencia en lo que es propio de la empresa (activo) y lo que no es propio de la empresa (pasivo).

De la misma manera es necesario la medición de la variable crecimiento de micro empresas con la información de sus estados financieros, pero en la mayoría de los casos al no contar con ellos, se recurre nuevamente a la utilización de otro instrumento de medición con es el cuestionario aplicado para lograr los datos que se utilizaron en el tratamiento para la medición de la variable crecimiento de micro empresas.

Como puede apreciarse tanto por las antecedentes, las bases teóricas y definición de conceptos, y respaldados por la experiencia de las micro empresas dedicadas a la comercialización de bienes, el financiamiento en sus diversas formas tiene relación directa con el crecimiento de dichas micro empresas, mostradas por el crecimiento de sus operaciones, el aumento de su rentabilidad y consiguientemente el crecimiento de su patrimonio, siendo claro que todo empresario busca maximizar sus utilidades a través de mayores ventas o participación en el mercado, ampliando su estructura organizacional con más trabajadores que es otro indicador de su crecimiento.

### **2.3. Definición de Conceptos.**

#### **2.3.1. *Financiamiento.***

Indica que el financiamiento es el recurso de conjuntos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan recursos propios de capital. Las fuentes de financiamiento son las alternativas financieras para obtener fondos monetarios, para realización de un proyecto. (Ixchop, 2014)

#### **2.3.2. *Microempresa.***

Presenta una definición operacional en cuanto a microempresa indicando que es una unidad familiar de producción donde el propietario es quien lleva acabo la mayoría de las actividades del negocio, esta unidad debido a su tamaño, tiene la capacidad de absorber entre tres a cinco personas asalariadas, quienes preferentemente son miembros de la familia o en todo caso, personas de la comunidad en la que se ubica la microempresa. Dentro de la unidad normalmente uno de los trabajadores se considera microempresario. (Gómez, 2013)

### **2.3.3. *Financiamiento Interno.***

El financiamiento interno está constituido por el capital propio que servirá para financiar la estructura inicial de la empresa, este capital propio está compuesto por los recursos aportados por el propietario dichos recursos pueden ser monetario o en especie, también forman parte del capital propio las utilidades generadas en la actividad de la propia empresa. Cuando surge la necesidad de obtener nuevos medios de financiación se debe identificar primero si existen medios dentro de ella misma y los medios son utilizable sin poner en peligro el funcionamiento de la empresa normal que prácticamente esta financiación es propia y consiste en hacer productivos los recursos que están ociosos dentro de la empresa, normalmente en cuenta de reservas. (Gómez, 2013)

### **2.3.4. *Financiamiento Externo.***

El financiamiento externo surge de la necesidad de obtener capital ajeno habiendo agotado las fuentes de financiamiento propio que prácticamente consiste en adquirir un préstamo ya sea a corto o a largo plazo, normalmente lo que se hace para conseguir una financiación externa es solicitar los servicios y prestaciones que ofrece un banco que ha sido catalogado como primer fuente de financiación para la empresa que necesita obtener un préstamo a corto o mediano plazo, además también existe otras entidades financieras que ofrecen sus servicios de financiamiento que funcionan con los mismos requisitos que los bancos del sistema. (Gómez, 2013)

### **2.3.5. *Aval.***

En el derecho financiero el aval es el contrato de fianza. Que tuvo su nacimiento en Londres, considerado como un compromiso unilateral de pago, a favor de un tercero, que

recibirá la prestación en caso de no cumplir el avalado (deudor del beneficiario). El garante obligado por el aval se denomina avalista. Se aplican supletoriamente al aval se aplican las medidas legales de la fianza. De no ser así, esta aplicación supletoria no cabe cuando el avalista se obliga a pagar sin reservas de oposición ninguna, en los casos en donde dice que presta el aval la primera demanda o a primer requerimiento. El avalista es un garante de obligaciones ajenas, dado que se trata de una herramienta por el cual un tercero se compromete con el crédito.

### **2.3.6. *Garantía.***

Las garantías son todos los medios que respaldan o aseguran el pago o el reembolso de los créditos otorgados. El requerimiento de garantías para respaldar el crédito que se otorgan no está basado en previsión de tener que recurrir a un procedimiento judicial para obtener reembolso. La garantía es un colateral, no es la base sobre la cual se fundamenta el crédito. (Mavila, 2014).

### **2.3.7. *Crecimiento de microempresas.***

Las microempresas son una unidad económica social que tienden a su crecimiento mediante el incremento de sus operaciones o actividades económicas con el propósito de mejorar los niveles de rentabilidad y aumentar su patrimonio.

En Junín tenemos 56 mil 963 empresas formales al 2018; de las cuales 55 mil 280 micro empresas, 1 mil 537 pequeñas, 43 medianas y 103 empresas grandes, como puede verse el sector comercio en el distrito de Huancayo va en crecimiento ya que casi alcanza la mitad de la actividad empresarial, distribuyéndose su objeto social o actividad económica en diversas líneas como la venta de artefactos, ropa, bodegas y también la venta de muebles. (Diario Correo, 2017).

### **2.3.8. Incremento de Operaciones.**

Son las actividades económicas desarrolladas en el cumplimiento de su objeto social o giro de negocio (MYPES).

### **2.3.9. Mejora de Rentabilidad.**

Es el incremento de la renta o aumento del valor de los bienes y servicios que producen las microempresas, está referido al incremento de actividades comerciales con mayores niveles de producción y venta de bienes y servicios que elevan los indicadores de rotación, generando de esta manera mayor ganancia o utilidad.

Liquidez y rentabilidad son dos cosas totalmente distintas.

El negocio puede ser muy rentable, pero si se queda sin efectivo y nadie quiere otorgarle un préstamo habrá quebrado.

“Por otro lado, las empresas que tienen efectivo pero que no son rentables, consumen su capital con el tiempo y también quiebran”. (Ministerio de la Produccion, 2014)

### **2.3.10. Aumento de Patrimonio.**

“Es una magnitud macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país o región durante un período determinado, normalmente de un año”. (Wikipedia, 2018)

## **2.4. Hipótesis y Variables.**

### ***2.4.1. Hipótesis de la investigación.***

#### *2.4.1.1. Hipótesis General.*

Existe relación directa entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.

#### *2.4.1.2. Hipótesis Específicas.*

- a. Existe relación directa entre el financiamiento y el incremento de las operaciones de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.
  
- b. Existe relación directa entre el financiamiento y la mejora de rentabilidad de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.
  
- c. Existe relación directa entre el financiamiento y el aumento del patrimonio de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.

### ***2.4.2. Variables de la Investigación.***

Variable 1 = Financiamiento

Variable 2 = Crecimiento de las microempresas

## **2.5. Operacionalización de Variables.**



	<b>Definición conceptual</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Indicadores</b>
Financiamiento	<p>Es el proceso de obtener dinero crédito de agentes internos o externos con el aval o garantía exigidos, en importes necesarios para incrementar las actividades económicas que se realizan.</p> <p>Hay dos tipos de financiamiento el interno y el externo, el interno son aquellos recursos que genera la empresa a través de sus actividades propias, por el contrario, la financiación <b>externa</b> es la que la empresa obtiene de su entorno para apoyar económicamente sus actividades. (CrowdfundingBizkaia, 2021)</p>	Financiamiento interno	Financiamiento interno proviene de los recursos propios de la empresa puede ser con las utilidades retenidas porque cuando una empresa tiene utilidades, los propietarios o socios pueden tomar la decisión de reinvertir una parte o su totalidad en la misma empresa, otra fuente sería los nuevos aportes que realizan los propietarios o socios, incrementado de esta manera el capital y, finalmente es posible tener préstamos internos de parte de los mismos dueños, con el compromiso de su devolución con o sin intereses.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevos aportes</li> <li>- Utilidades retenidas</li> <li>- Préstamos</li> </ul>
		Financiamiento externo	Financiamiento externo, recurriendo a las entidades financieras, que previa al otorgamiento del crédito se pasa por una evaluación, para determinar el importe y los plazos que puedes ser a corto, mediano o largo plazo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tasa de interés: Costo efectivo anual – TCEA.</li> <li>- Tasa de interés preferencial.</li> <li>- Línea de crédito</li> </ul>
		Aval	Se entiende como el contrato en el que existe un compromiso solidario de respaldo por parte de un tercero que se compromete a realizar el pago de una obligación económica a favor de una persona que es la beneficiaria.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tercera persona.</li> <li>- Fianza solidaria.</li> </ul>
		Garantía	Es todo aquello que el prestamista, con una reclamación judicial previa, puede reclamar al prestatario en caso de impago del préstamo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Garantía dineraria.</li> <li>- Garantía no dineraria.</li> </ul>
Crecimiento de microempresas	<p>Las microempresas son una unidad económica social que tienden a su crecimiento mediante el incremento de sus operaciones o actividades económicas con el propósito de mejorar los niveles de rentabilidad y aumentar su patrimonio.</p> <p>La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Las micro y pequeñas empresas en el Perú Resultados 2019, 2021)</p>	Incremento de Operaciones	Son las actividades económicas desarrolladas en el cumplimiento de su objeto social o giro de negocio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Compras</li> <li>- Ventas</li> <li>- Otros egresos</li> <li>- Otros ingresos</li> </ul>
		Mejora de Rentabilidad	Es el incremento de la renta o aumento del valor de los bienes y servicios que producen las microempresas, está referido al incremento de actividades comerciales con mayores niveles de producción y venta de bienes y servicios que elevan los indicadores de rotación, generando de esta manera mayor ganancia o utilidad.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bienes y servicios.</li> <li>- Oportunidad laboral.</li> <li>- Inversionistas</li> </ul>
		Aumento de Patrimonio	Es el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que tiene la unidad económica o persona, en términos contables es la diferencia que existe entre el activo y el pasivo de una empresa, que incluye a las partidas de clase 5 como los resultados económicos y el capital adicional.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Resultados económicos.</li> <li>- Capital adicional</li> </ul>

## **Capítulo III**

### **Metodología**

#### **3.1 Métodos de Investigación.**

**Método científico.** - Permite un proceso riguroso de la investigación, asegurando que los resultados sean reales y sea la solución o respuesta a la situación problemática.

Asimismo, se emplearon los siguientes métodos:

**Método Inductivo.** - Se aplica en casos particulares, en esta investigación se usa cuando se procesan y se analizan los datos obtenidos de los cuestionarios aplicados y en el análisis e interpretación de la información.

**Método deductivo.** - Es el razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales, para obtener explicaciones particulares. En nuestra investigación utilizaremos el método deductivo, partiendo de casos generales a conocimientos particulares.

**Método Analítico sintético.** - Se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado. Este método en la investigación es necesario para la fase de revisión de la literatura en la interpretación de información y en el análisis de datos.

**Método comparativo.** - El método comparativo o el análisis comparativo es un procedimiento que se ubica entre los métodos científicos más utilizados por los investigadores. Junto con el método experimental y estadístico, el método comparativo es un recurso ampliamente utilizado en las ciencias sociales. Incluso algunos han llegado a considerar la comparación como un procedimiento inherente a la investigación científica. El objetivo fundamental del método comparativo consiste en la generalización empírica y la verificación de hipótesis.

### **3.2 Tipo de Investigación.**

**Aplicada.** “La investigación aplicada recibe el nombre de “investigación práctica o empírica”, se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de conocimientos adquiridos a la vez que adquieren, después de implementar y sistematizar la práctica basada en la investigación. El uso del conocimiento y los resultados de la investigación da como resultado una forma rigurosa organizada y sistemática de conocer la realidad”. (Vargas, 2009)

Por lo que la presente investigación cumple con las características de la investigación aplicada.

### **3.3 Nivel de investigación.**

Descriptivo. – “También conocido como la investigación estadística, se describen los datos y características de la población o fenómeno en estudio tal y como son. Tiene como objetivo central la descripción de los fenómenos. Se sitúa en primer nivel de conocimientos científicos. Utiliza métodos descriptivos como la observación, de desarrollo, etc.” (Oseda, Mercado, Gutierrez, & Pericoto, 2014)

### **3.4 Diseño de la investigación.**

Descriptivo correlacional. – “Tiene como finalidad establecer el grado de relación o asociación no causal existente entre dos o más variables. Se caracterizan porque primero se miden las variables y luego, mediante prueba de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación”. (Oseda, Mercado, Gutierrez, & Pericoto, 2014)

### **3.5 Población y muestra.**

Está compuesta por las microempresas que comercializan muebles en el distrito de Huancayo, las que principalmente se han conglomerado en la Calle Ica, entre el Jr. Arequipa hasta la Av. Huancavelica, conformando una población de 84 microempresarios dedicados a este rubro.

La muestra se establece en función a los siguientes:

$N$  = Tamaño de la población: 84 microempresarios

$Z$  = Coeficiente crítico: 1.96

$p$  = 0.5

$q$  = 0.5

$e$  = 5 %

La muestra calculada son 69 microempresas

### **3.6 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.**

#### **3.6.1 *Técnicas de Recolección de Datos.***

- Revisión documental
- Encuesta

#### **3.6.2 *Instrumentos de Recolección de datos.***

- Fichas
- Cuestionario de encuesta

### **3.7 Procedimientos de recolección de datos.**

- Revisión de fuentes bibliográficas
- Aplicación del cuestionario de encuesta

### **3.8 Técnicas de procesamientos y Análisis de Datos.**

El procesamiento de los datos acopiados se realizará utilizando los Software Excel y SPSS para analizar y correlacionar las variables de estudio.

## **Capítulo IV**

### **Resultados de la Investigación**

#### **Análisis y Discusión de Resultados.**

En este capítulo presentamos los datos debidamente ordenados para su correspondiente análisis y posterior discusión de los resultados.

#### **4.1. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.**

Para esta investigación se ha utilizado técnicas para el procesamiento u análisis de datos haciendo uso de la hoja de cálculo Excel y del Software SPSS que es utilizado para realizar la captura y análisis de datos para crear tablas y gráficas con data compleja. El software es conocido por su capacidad de gestionar grandes volúmenes de datos y es capaz de llevar a cabo diversos análisis para explicar relaciones en la técnica descriptiva e inferencial.

## **Técnicas de Procesamiento**

- Hoja de cálculo del Software Microsoft Excel.
- Redacción usando el software Microsoft Word.
- Software SPSS (Statistical Package for the Social Sciences .Version 25), conocido como Programa Estadístico para las ciencias sociales.

### **Regla de decisión para la prueba de hipótesis:**

Si la Z calculada es mayor a la Z Crítica, se rechazará la hipótesis nula ( $H_0$ ), por lo tanto, se aceptará la hipótesis de investigación ( $H_i$ ).

### **Análisis de datos**

Para el análisis de datos se tuvo en cuenta el estudio descriptivo y el estudio inferencial.

El Estudio Descriptivo fue utilizado para presentar los registros de datos debidamente ordenados y tabulados. Para su respectiva presentación en tablas y figuras. Considerando las variables y dimensiones de la investigación se obtuvo datos que son presentados tanto para la variable financiamiento y para la variable crecimiento de las microempresas.

El estudio descriptivo utilizando las frecuencias obtenidas con el instrumento cuestionario de encuesta, son presentados por dimensiones en las tablas y figuras, para luego proceder a su interpretación.

En el estudio inferencial se usó el coeficiente de Correlación tau b Kendall, que según Leyva y Flores, (2014) “es un coeficiente que tiene como medida no paramétrica de asociación para variables ordinales y muestras pequeñas, el signo del coeficiente indica la dirección de la relación, los valores posible van de -1 a 1, de tal modo que los mayores valores absolutos indican relación más fuerte” (p. 432). Este coeficiente permitió obtener e interpretar los resultados de la relación entre financiamiento y crecimiento de las microempresas.

#### **4.2. Presentación de resultados en tablas y gráficos.**

Se determinó la aplicación del cuestionario de encuesta a los 69 microempresarios que comercializan muebles en el distrito de Huancayo con un total de 19 preguntas que abarcan a las dos variables de estudio, dividido en sus respectivas dimensiones.

Los resultados que presentamos fueron ordenados y procesados mediante el uso del Excel y SPSS, obteniéndose las tablas y figuras que se presentan.

#### **Estudio Descriptivo**

Seguidamente presentamos los resultados obtenidos del análisis descriptivo de la variable Crecimiento de las microempresas en la dimensión: Incremento de operaciones de las microempresas.

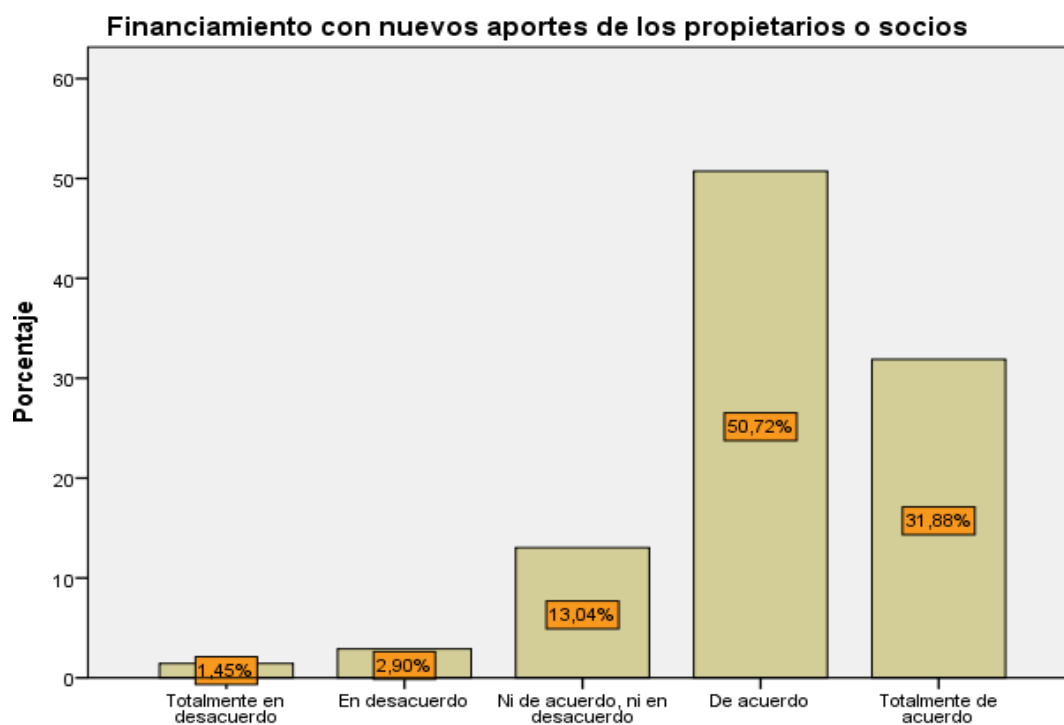


**Tabla N° 01**

**¿Considera usted que los nuevos aportes de los propietarios o socios permite un financiamiento interno adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	1,4	1,4
En desacuerdo	2	2,9	4,3
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	9	13,0	17,4
De acuerdo	35	50,7	68,1
Totalmente de acuerdo	22	31,9	100,0
Total	69	100,0	

**Figura N° 01**



### **Interpretación:**

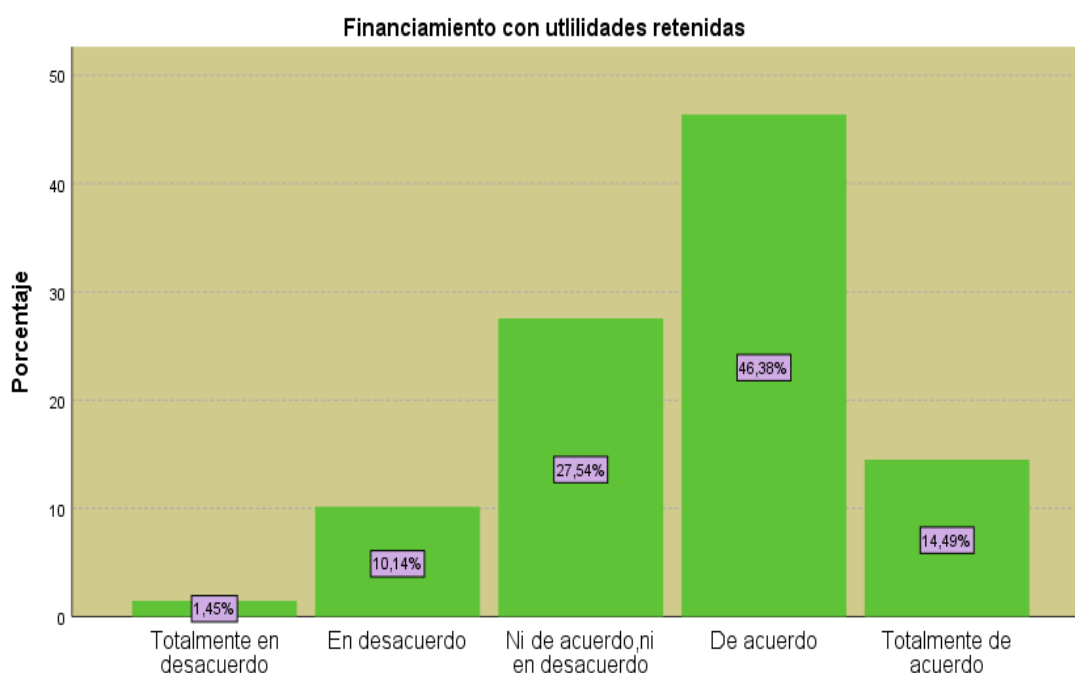
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 01 y la Figura N° 01, se tiene que 22 encuestados que representan el 31.9% manifiestan que están totalmente de acuerdo que los nuevos aportes de los propietarios o socios permite un financiamiento interno adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 35 microempresarios están de acuerdo con esta forma de financiamiento; asimismo se tiene a 9 encuestados que son el 13 % que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 3 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 4,3%. Por lo visto consideramos que una forma de financiamiento adecuado para los microempresarios es con nuevos aportes de los propietarios o socios.

**Tabla N° 02**

**¿Considera usted que las utilidades retenidas permiten un financiamiento adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	1,4	1,4
En desacuerdo	7	10,1	11,6
Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	19	27,5	39,1
De acuerdo	32	46,4	85,5
Totalmente de acuerdo	10	14,5	100,0
Total	69	100,0	

**Figura N° 02**



**Interpretación:**

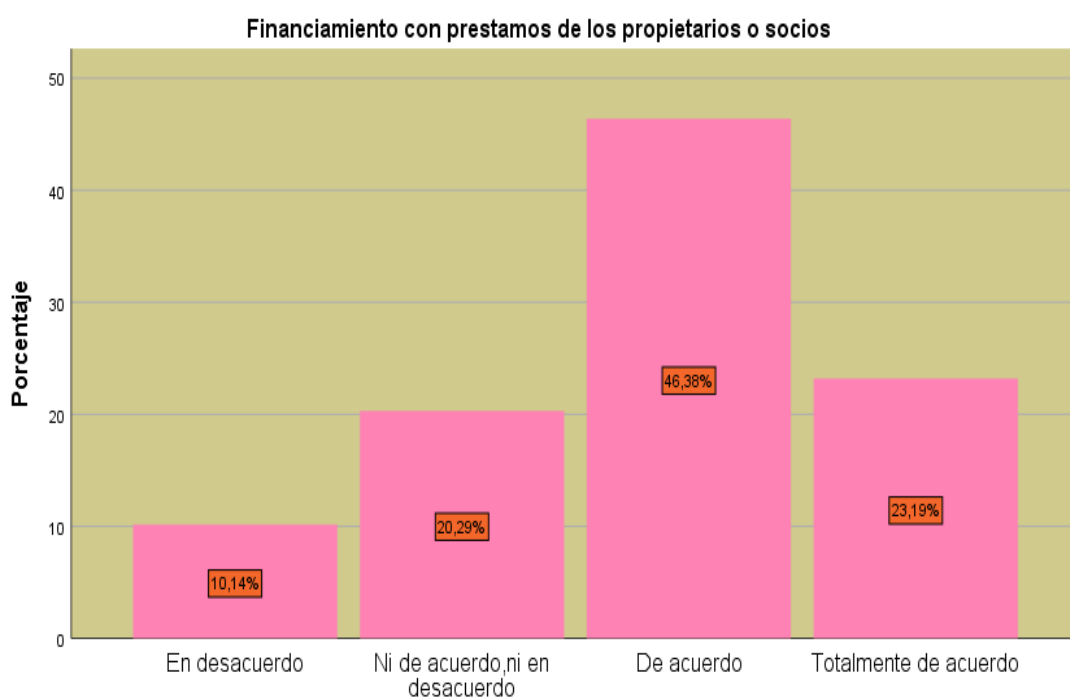
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 02 y la Figura N° 02, se tiene que 10 encuestados que representan el 14.5% manifiestan que están totalmente de acuerdo que las utilidades retenidas permite un financiamiento interno adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 32 microempresarios están de acuerdo con esta forma de financiamiento; asimismo se tiene a 19 encuestados que son el 27.5 % que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 8 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 11.6%. Por lo visto consideramos que el financiamiento con utilidades retenidas es otra forma de financiamiento que los microempresarios consideran adecuado.

**Tabla N° 03**

**¿Considera usted que los prestamos obtenidos permiten un financiamiento interno adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	7	10,1	10,1
Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	14	20,3	30,4
De acuerdo	32	46,4	76,8
Totalmente de acuerdo	16	23,2	100,0
Total	69	100,0	

**Figura N° 03**



### **Interpretación:**

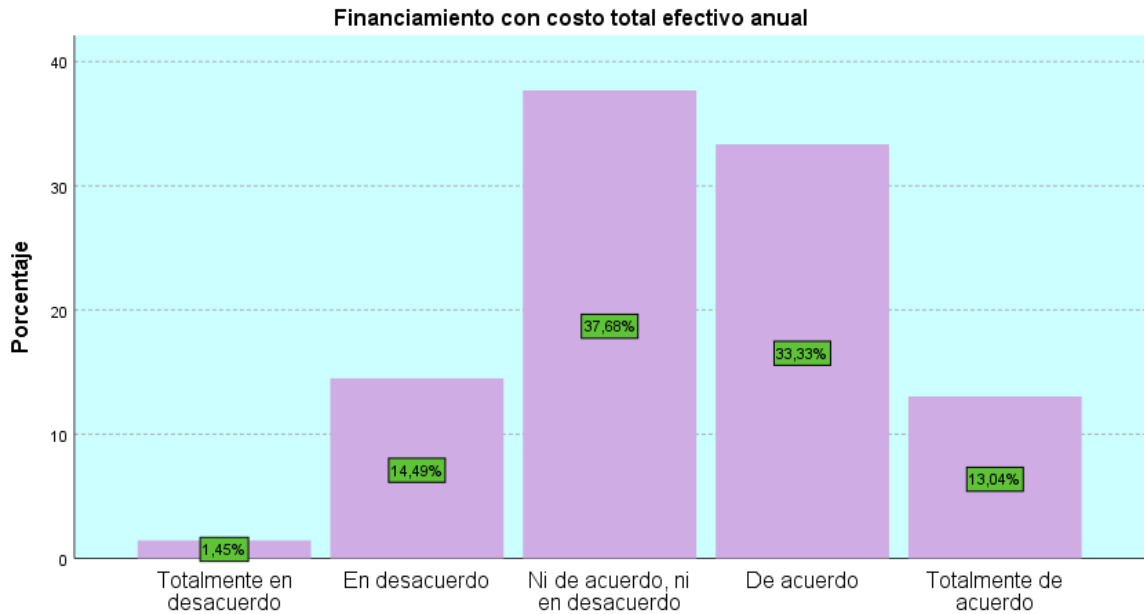
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 03 y la Figura N° 03, se tiene que 16 encuestados que representan el 23.2% manifiestan que están totalmente de acuerdo que los préstamos de los propietarios o socios permite un financiamiento interno adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 32 microempresarios están de acuerdo con esta forma de financiamiento; asimismo se tiene a 14 encuestados que son el 20.3 % que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 7 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 10.1%. Por lo visto consideramos que otra forma de financiamiento adecuado para los microempresarios debe ser con préstamos de los propietarios o socios.

**Tabla N° 04**

**¿Considera usted que la tasa de interés (Costo total efectivo anual) permite un financiamiento externo adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	1,4	1,4
En desacuerdo	10	14,5	15,9
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	26	37,7	53,6
De acuerdo	23	33,3	87,0
Totalmente de acuerdo	9	13,0	100,0
Total	69	100,0	

**Figura N<sup>o</sup> 04**



**Interpretación:**

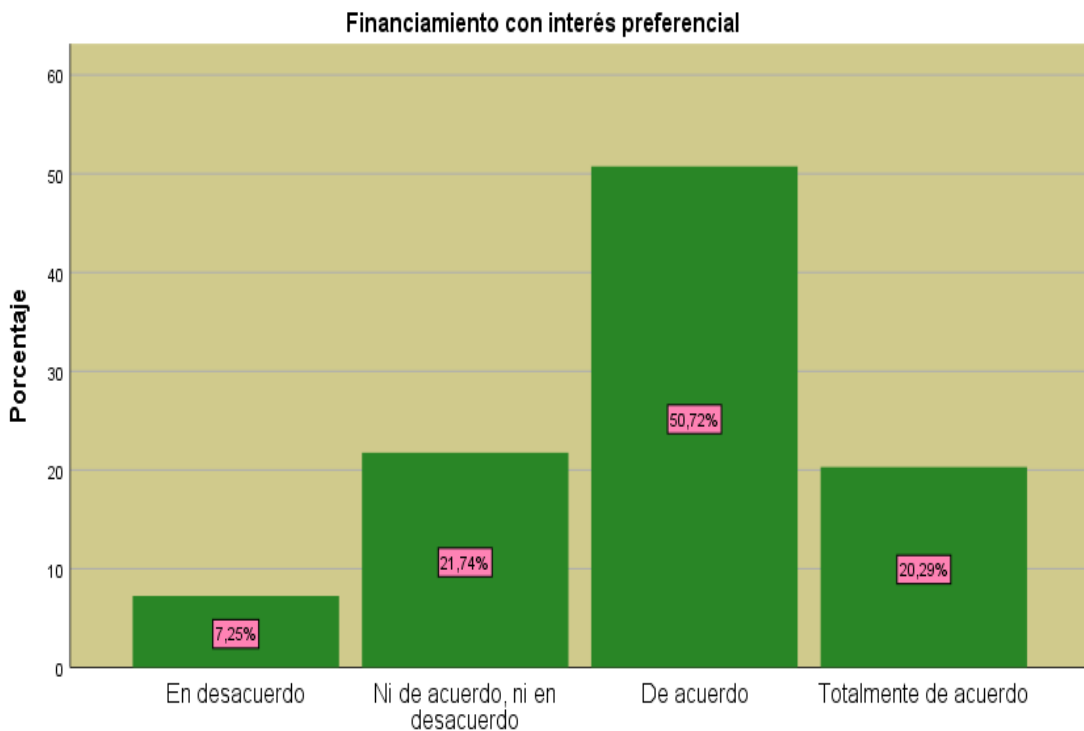
De los resultados obtenidos en el cuadro N<sup>o</sup> 04 y la Figura N<sup>o</sup> 04, se tiene que 9 encuestados que representan el 13% manifiestan que están totalmente de acuerdo que la tasa de interés ( costo total efectivo anual) permite un financiamiento externo adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 23 microempresarios (33.3%) están de acuerdo con esta forma de financiamiento; asimismo se tiene a 26 encuestados que son el 37.7 % que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 11 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 15.9%. Por lo visto consideramos que los microempresarios dedicados a la comercialización de muebles en su mayoría no tienen una posición definida con respecto a la tasa de interés (costo total efectivo anual), y otra gran parte de ellos consideran estar de acuerdo, es decir que aceptan esta forma de financiamiento.

**Tabla N° 05**

**¿Considera usted que la tasa de interés preferencial permite un financiamiento externo adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	5	7,2	7,2
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	15	21,7	29,0
De acuerdo	35	50,7	79,7
Totalmente de acuerdo	14	20,3	100,0
Total	69	100,0	

**Figura N° 05**



### **Interpretación:**

De los resultados obtenidos en el cuadro N° 05 y la Figura N° 05, se tiene que 14 encuestados que representan el 20.3% manifiestan que están totalmente de acuerdo que la tasa de interés preferencial permite un financiamiento externo adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 35 microempresarios están de acuerdo con esta forma de financiamiento; asimismo se tiene a 15 encuestados que son el 21.7 % que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 5 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 7.2%. Por lo visto consideramos que esta forma de financiamiento con tasa de interés preferencial es muy aceptado por dichos microempresarios, puesto que más del 50% aceptan como adecuado para los microempresarios.

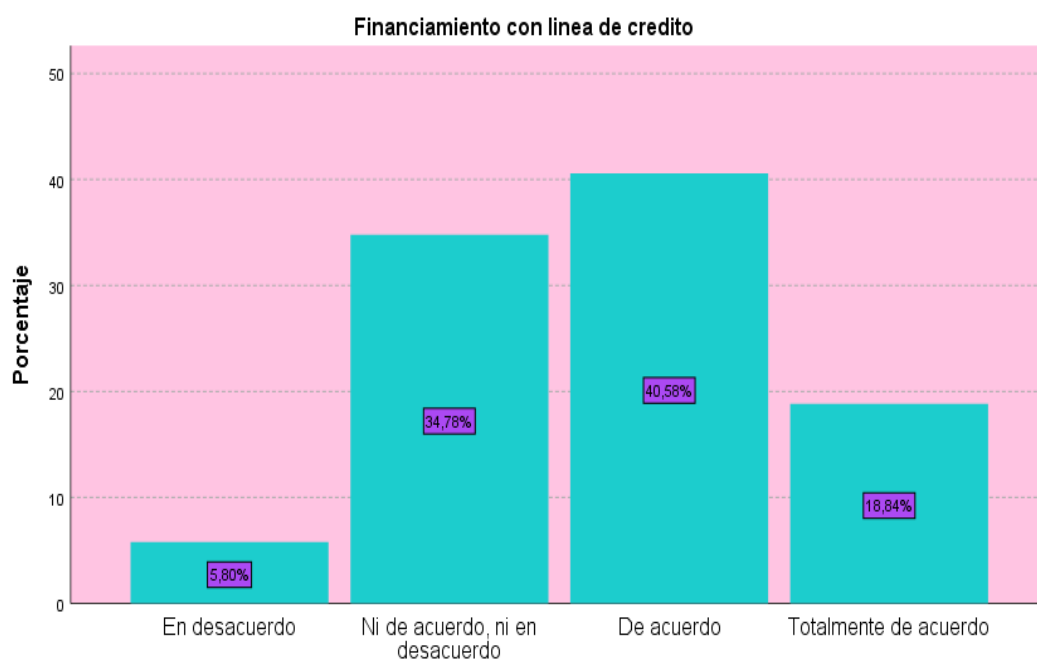
**Tabla N° 06**

**¿Considera usted que las líneas de crédito permiten un financiamiento externo adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	4	5,8	5,8
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	24	34,8	40,6
	De acuerdo	28	40,6	81,2
	Totalmente de acuerdo	13	18,8	100,0
	Total	69	100,0	



**Figura N° 06**



**Interpretación:**

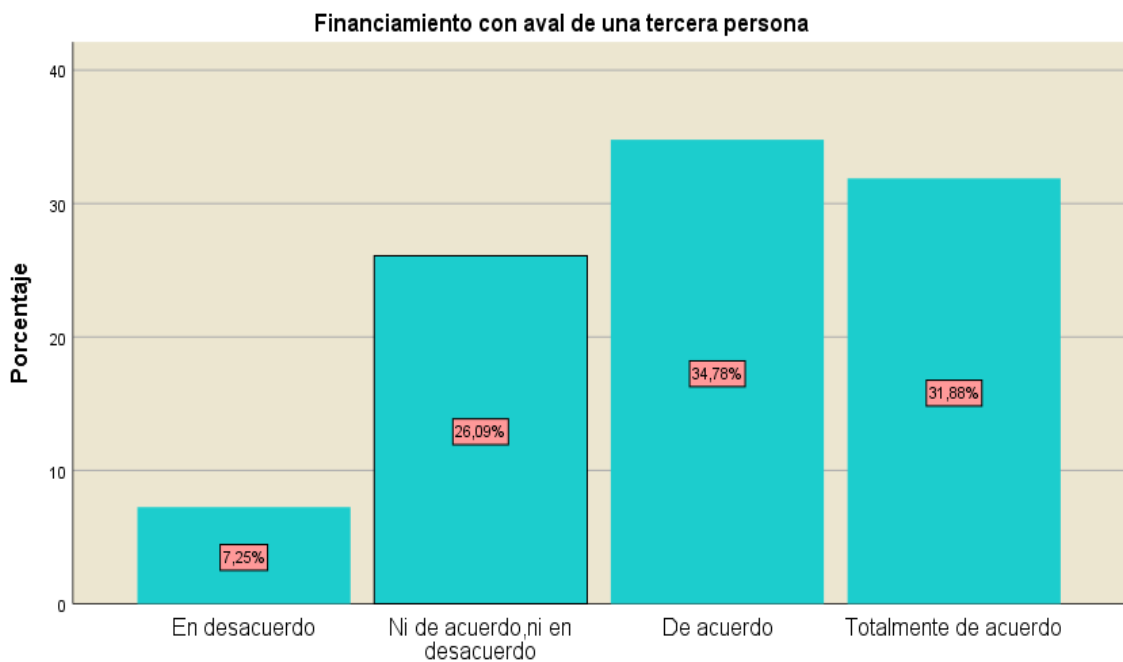
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 06 y la Figura N° 06, se tiene que 13 encuestados que representan el 18.8% manifiestan que están totalmente de acuerdo que la línea de crédito permite un financiamiento externo adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 28 microempresarios están de acuerdo con esta forma de financiamiento; asimismo se tiene a 24 encuestados que son el 34.8 % que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 4 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 5.8%. Por lo visto los microempresarios aceptan las líneas de crédito y consideran como una alternativa adecuada de financiamiento.

**Tabla N° 7**

**¿Considera usted que el aval de una tercera persona permite un acceso al financiamiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	5	7,2	7,2
	Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	18	26,1	33,3
	De acuerdo	24	34,8	68,1
	Totalmente de acuerdo	22	31,9	100,0
	Total	69	100,0	

**Figura N° 7**



### **Interpretación:**

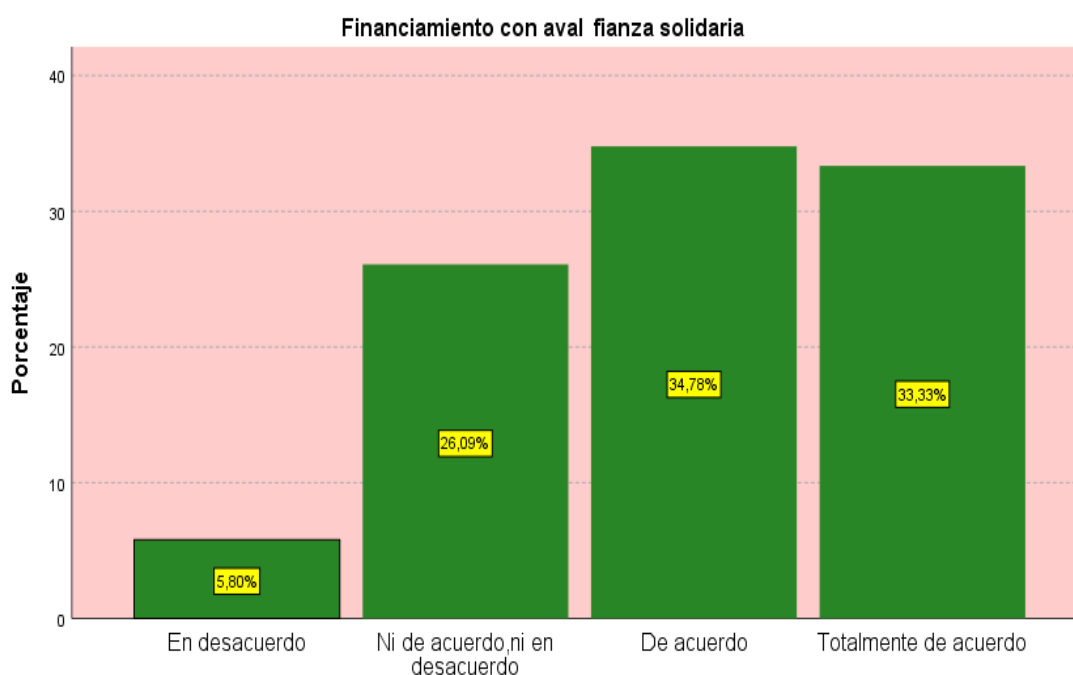
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 07 y la Figura N° 07, se tiene que 22 encuestados que representan el 31.9% manifiestan que están totalmente de acuerdo que el aval de una tercera persona permite un financiamiento adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 24 microempresarios están de acuerdo con esta forma de financiamiento; asimismo se tiene a 18 encuestados que son el 26.1 % que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 5 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 7.2%. Por lo visto la mayoría representada por el 34.8% consideran que el acceso al financiamiento para los microempresarios debe ser con aval de una tercera persona.

**Tabla N° 8**

**¿Considera usted que la fianza solidaria permite un acceso al financiamiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	4	5,8	5,8
Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	18	26,1	31,9
De acuerdo	24	34,8	66,7
Totalmente de acuerdo	23	33,3	100,0
Total	69	100,0	

**Figura N° 8**



**Interpretación:**

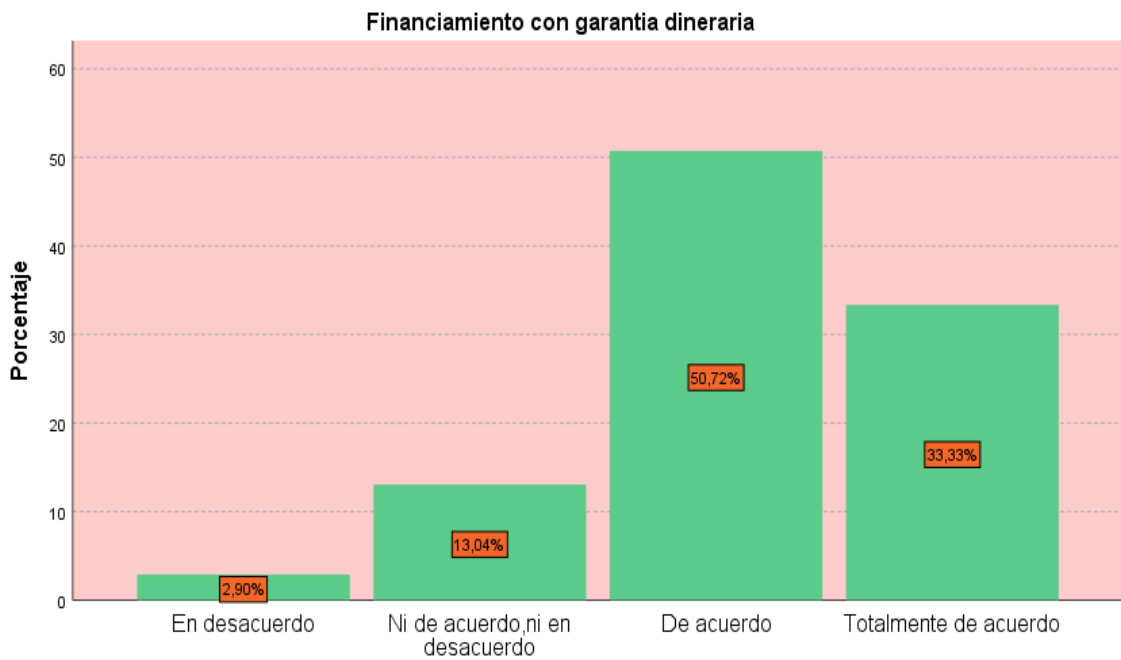
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 08 y la Figura N° 08, se tiene que 23 encuestados que representan el 33.3% manifiestan que están totalmente de acuerdo que la fianza solidaria permite un acceso al financiamiento adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 24 microempresarios están de acuerdo con esta forma de financiamiento; asimismo se tiene a 18 encuestados que son el 26.1 % que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 4 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 5.8%. Por los resultados vistos, los microempresarios están de acuerdo y totalmente de acuerdo (68,1%) que el financiamiento puede ser con una fianza solidaria.

**Tabla N° 9**

**¿Considera usted que la garantía dineraria permite un acceso al financiamiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	2,9	2,9
	Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	9	13,0	15,9
	De acuerdo	35	50,7	66,7
	Totalmente de acuerdo	23	33,3	100,0
	Total	69	100,0	

**Figura N° 9**



### **Interpretación:**

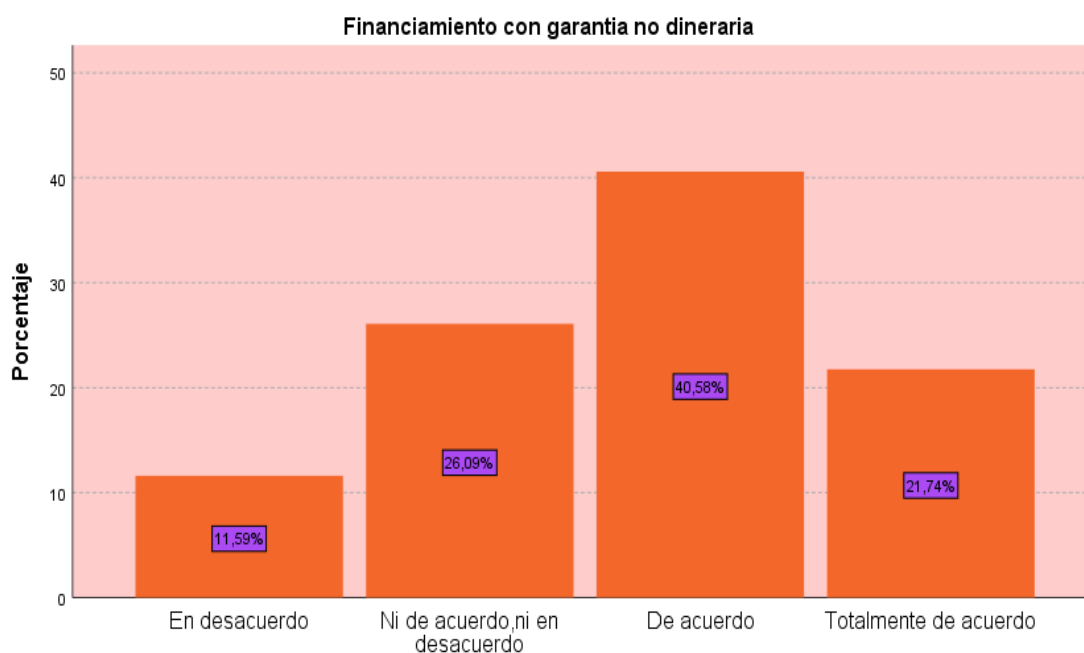
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 09 y la Figura N° 09, se tiene que 23 encuestados que representan el 33.3% manifiestan que están totalmente de acuerdo que la garantía dineraria permite un acceso a un financiamiento adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 35 microempresarios están de acuerdo con esta forma de financiamiento; asimismo se tiene a 9 encuestados que son el 13 % que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 2 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 2.9%. Estos resultados nos indica que si los microempresarios cuentan con garantía dineraria tienen facilidad de acceso al préstamo bancario.

**Tabla N° 10**

**¿Considera usted que la garantía no dineraria permite un acceso al financiamiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	8	11,6	11,6
Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	18	26,1	37,7
De acuerdo	28	40,6	78,3
Totalmente de acuerdo	15	21,7	100,0
Total	69	100,0	

**Figura N° 10**



**Interpretación:**

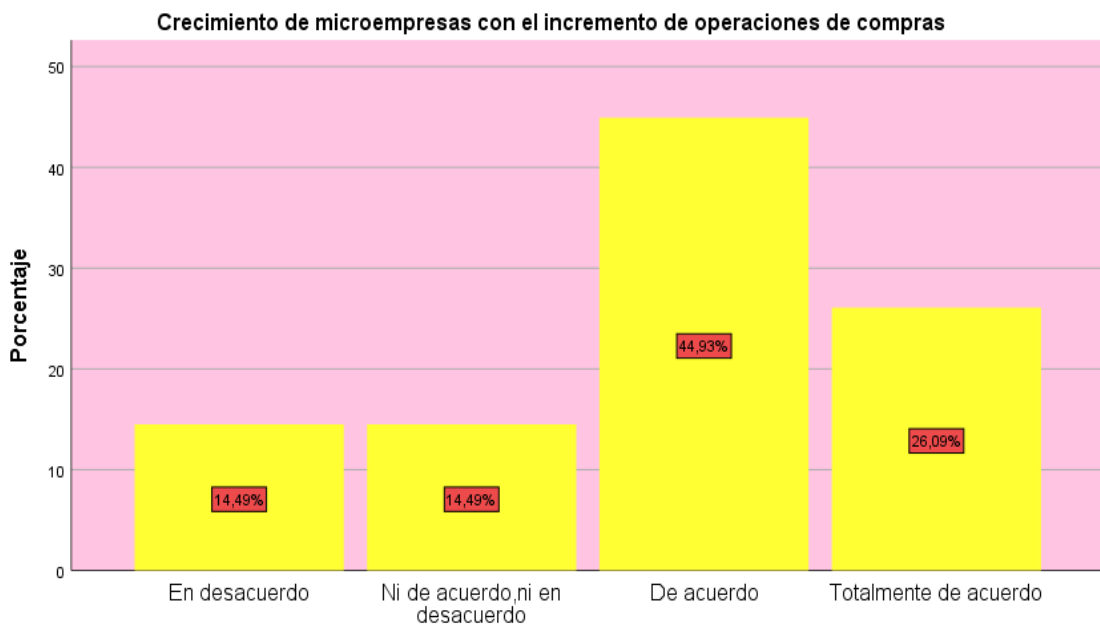
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 10 y la Figura N° 10, se tiene que 15 encuestados que representan el 21.7% manifiestan que están totalmente de acuerdo que la garantía no dineraria permite acceso a un financiamiento adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 28 microempresarios están de acuerdo con esta forma de financiamiento; asimismo se tiene a 18 encuestados que son el 26.1% que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 8 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 11.6 %. Por lo visto consideramos que si los microempresarios cuentan con garantías no dinerarias tendrán facilidades en el acceso al financiamiento requerido

**Tabla N° 11**

**¿Considera usted que el incremento de las operaciones de las compras permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	10	14,5	14,5
Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	10	14,5	29,0
De acuerdo	31	44,9	73,9
Totalmente de acuerdo	18	26,1	100,0
Total	69	100,0	

**Figura N° 11**





### **Interpretación:**

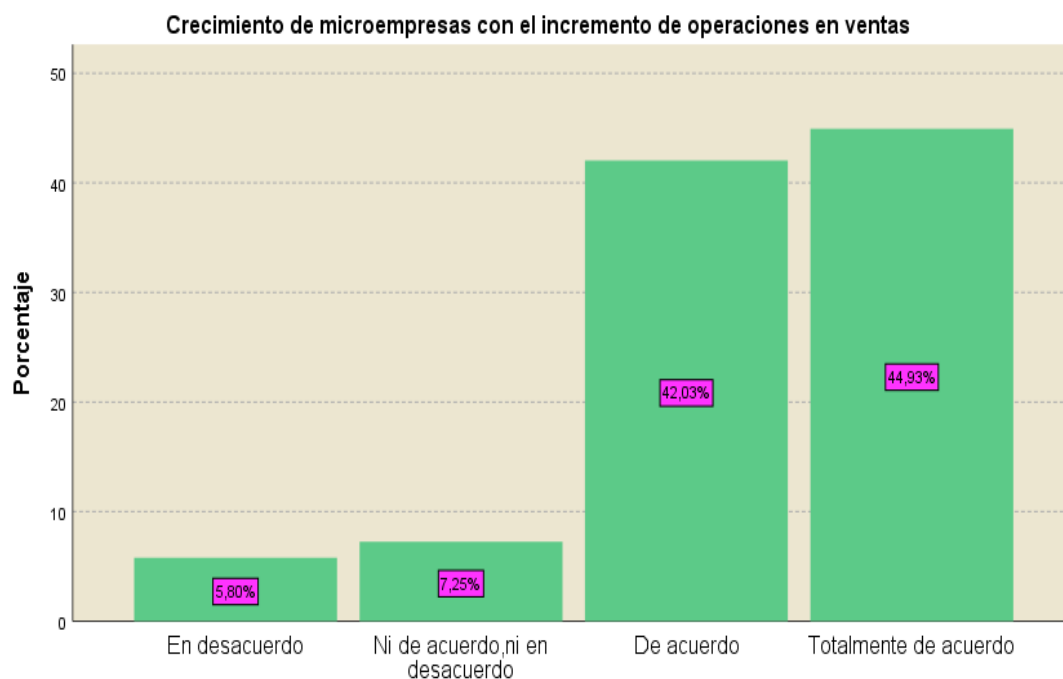
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 11y la Figura N° 11, se tiene que 18 encuestados que representan el 26.1% manifiestan que están totalmente de acuerdo que el incremento de las operaciones de compras permite un crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 31 microempresarios están de acuerdo con esta forma de crecimiento de las microempresas; asimismo se tiene a 10 encuestados que son el 14.5 % que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 10 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 14,5%. Como puede advertirse los microempresarios manifiestan que, si se incrementan las operaciones de compra, las microempresas comercializadoras de muebles lograrán un crecimiento.

**Tabla N° 12**

**¿Considera usted que el incremento de las operaciones de las ventas permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	4	5,8	5,8
Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	5	7,2	13,0
De acuerdo	29	42,0	55,1
Totalmente de acuerdo	31	44,9	100,0
Total	69	100,0	

**Figura N° 12**



**Interpretación:**

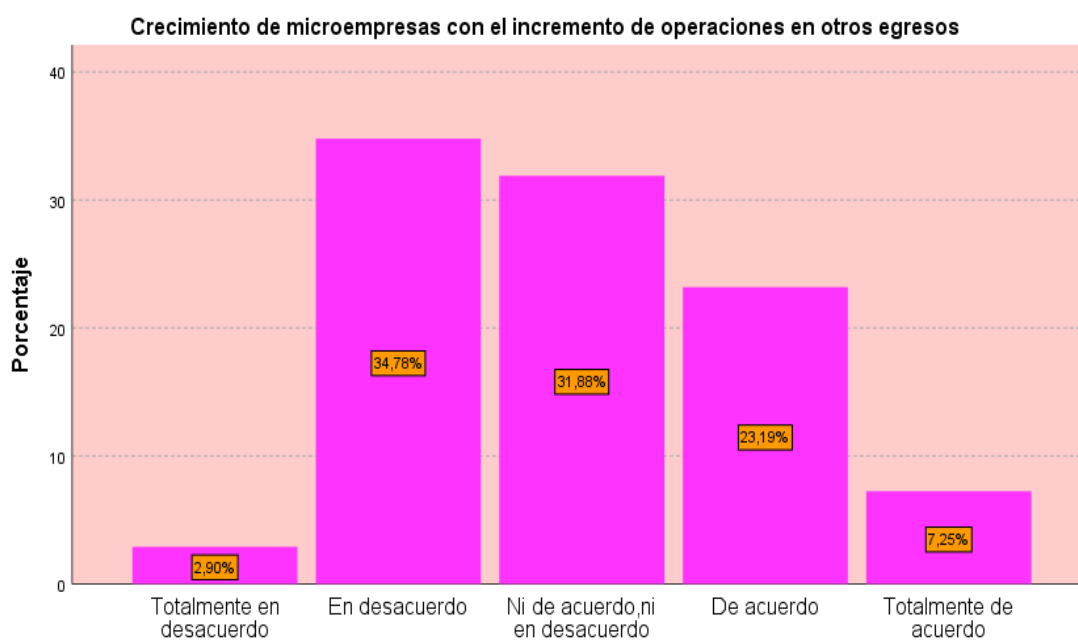
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 12y la Figura N° 12, se tiene que 31 encuestados que representan el 44.9% manifiestan que están totalmente de acuerdo que el incremento de las operaciones de ventas permite un crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 29 microempresarios están de acuerdo con esta forma de crecimiento de las microempresas; asimismo se tiene a 5 encuestados que son el 7.2 % que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 4 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 5.8%. Por lo visto consideramos que el crecimiento de las microempresas esta soportado por el incremento de operaciones en las ventas.

**Tabla N° 13**

**¿Considera usted que el incremento de las operaciones de otros egresos permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	2	2,9	2,9
En desacuerdo	24	34,8	37,7
Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	22	31,9	69,6
De acuerdo	16	23,2	92,8
Totalmente de acuerdo	5	7,2	100,0
Total	69	100,0	

**Figura N° 13**



### **Interpretación:**

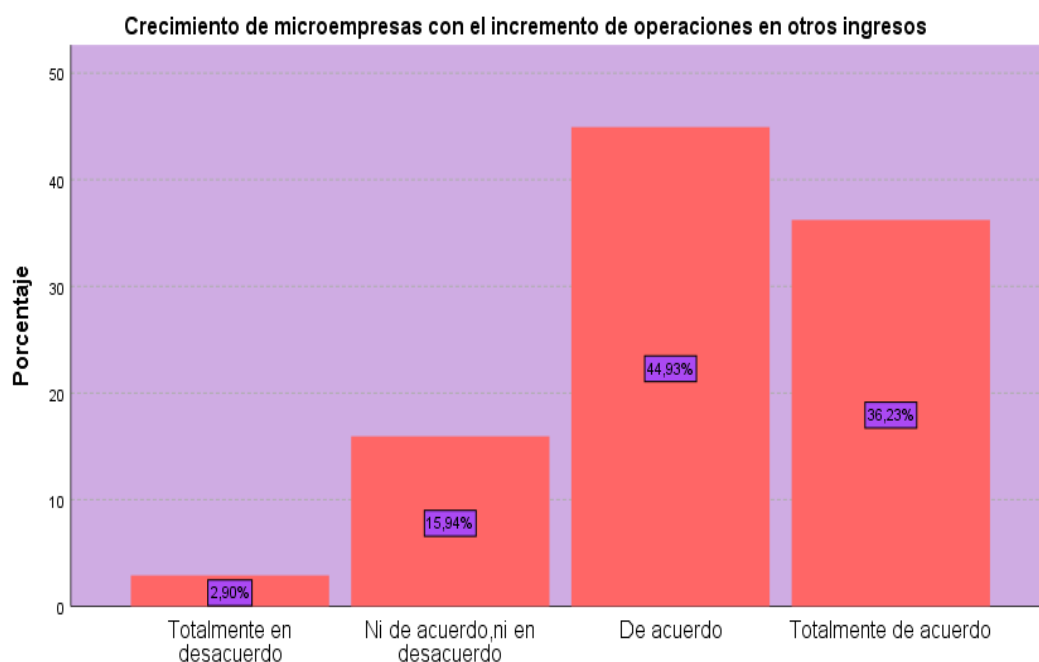
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 13y la Figura N° 13, se tiene que 5 encuestados que representan el 7.2% manifiestan que están totalmente de acuerdo que el incremento de las operaciones de otros egresos permite un crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 16 microempresarios están de acuerdo con esta forma de crecimiento de las microempresas; asimismo se tiene a 22 encuestados que son el 31.9% que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 2 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 2.9%. Con estos resultados colegimos que los otros egresos afrontados por los microempresarios dedicados a este rubro no permite el crecimiento de sus empresas (66,66%).

**Tabla N° 14**

**¿Considera usted que el incremento de las operaciones de otros ingresos permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	2	2,9	2,9
	Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	11	15,9	18,8
	De acuerdo	31	44,9	63,8
	Totalmente de acuerdo	25	36,2	100,0
	Total	69	100,0	

**Figura N° 14**



**Interpretación:**

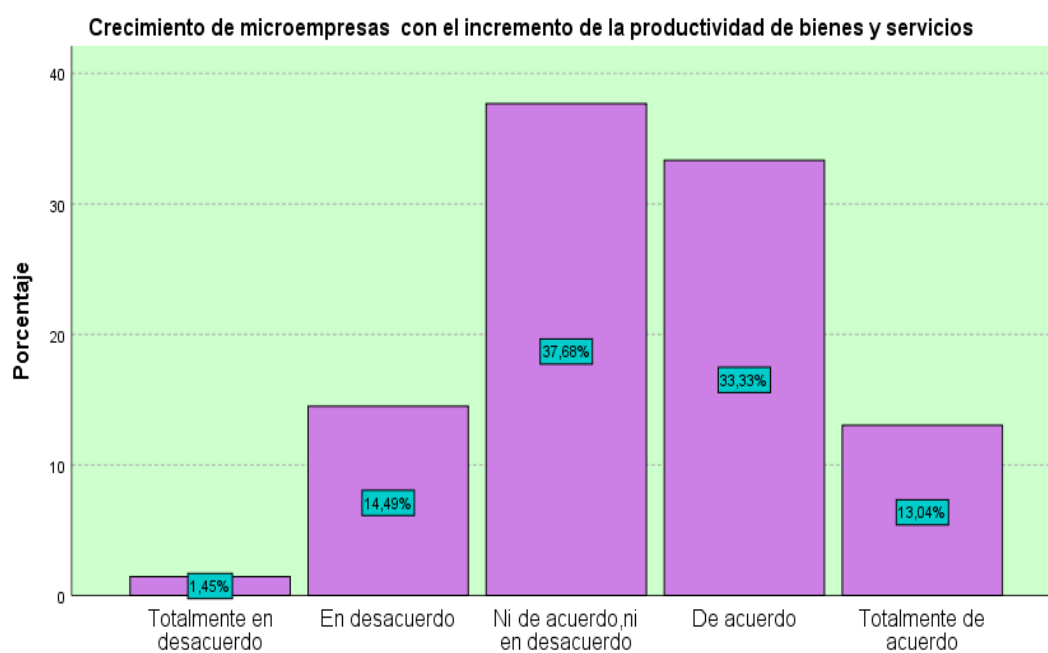
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 14y la Figura N° 14, se tiene que 25 encuestados que representan el 36.2% manifiestan que están totalmente de acuerdo que el incremento de las operaciones de otros ingresos permite un crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 31 microempresarios están de acuerdo con esta forma de crecimiento de las microempresas; asimismo se tiene a 11 encuestados que son el 15.9% que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 2 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 2.9%. Por lo visto consideramos que el crecimiento de las microempresas también está dado por los otros ingresos que obtienen (81.1%) que opinan como de acuerdo y totalmente de acuerdo.

**Tabla N<sup>a</sup> 15**

**¿Considera usted que el incremento de la productividad de bienes y servicios permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	1,4	1,4
En desacuerdo	10	14,5	15,9
Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	26	37,7	53,6
De acuerdo	23	33,3	87,0
Totalmente de acuerdo	9	13,0	100,0
Total	69	100,0	

**Figura N<sup>a</sup> 15**



### **Interpretación:**

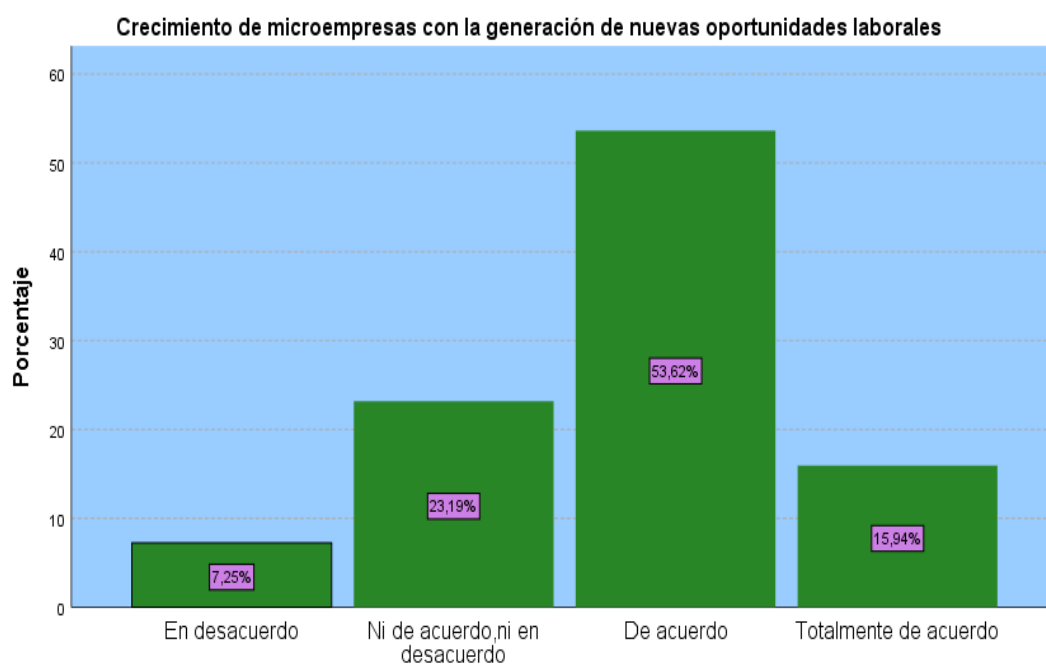
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 15y la Figura N° 15, se tiene que 9 encuestados que representan el 13% manifiestan que están totalmente de acuerdo con el incremento de la productividad de bienes y servicios permite una rentabilidad para un crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 23 microempresarios están de acuerdo con esta forma de crecimiento de las microempresas; asimismo se tiene a 26 encuestados que son el 37.7% que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 11 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 15.9%. Por lo visto podemos ir concluyendo que el incremento de la productividad de bienes y servicios si permite que las microempresas tengan un crecimiento.

**Tabla N° 16**

**¿Considera usted que la generación de mayores oportunidades laborales en la empresa permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	5	7,2	7,2
Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	16	23,2	30,4
De acuerdo	37	53,6	84,1
Totalmente de acuerdo	11	15,9	100,0
Total	69	100,0	

**Figura N° 16**



**Interpretación:**

De los resultados obtenidos en el cuadro N° 16y la Figura N° 16, se tiene que 11 encuestados que representan el 15.9% manifiestan que están totalmente de acuerdo que la generación de nuevas oportunidades permite una rentabilidad para un crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 37 microempresarios están de acuerdo con esta forma de crecimiento de las microempresas; asimismo se tiene a 16 encuestados que son el 23.2% que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 5 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 7.2%. Por los datos vistos, los microempresarios consideran que la generación de oportunidades de empleo, es un factor que permite el crecimiento de las microempresas.

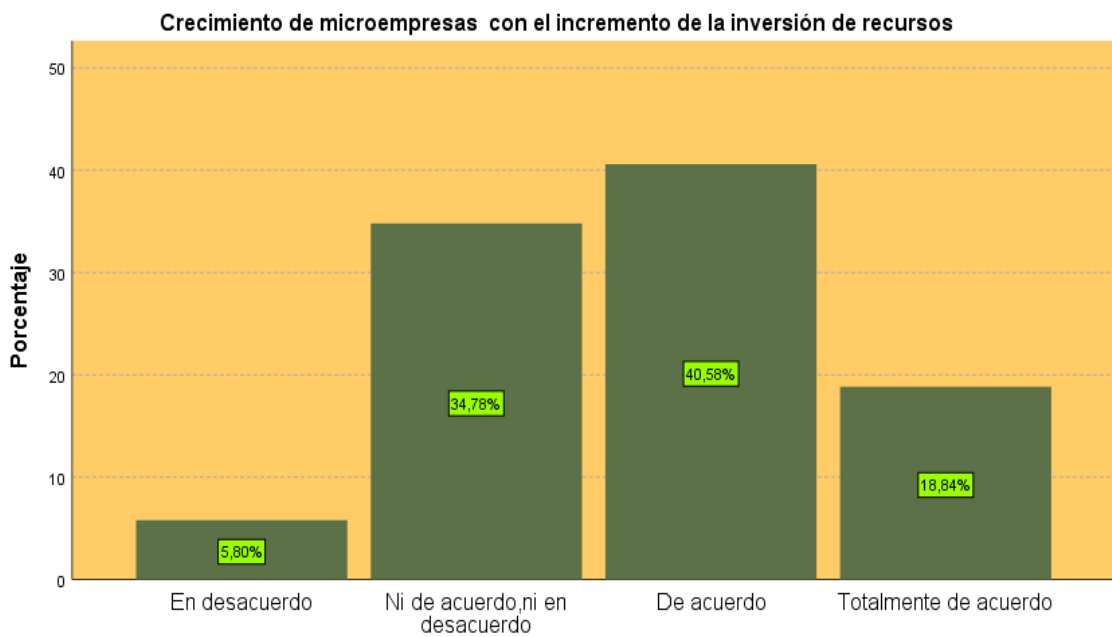


**Tabla N° 17**

**¿Considera usted que el incremento de inversión de recursos de parte de los inversionistas permite el crecimiento de microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	4	5,8	5,8
	Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	24	34,8	40,6
	De acuerdo	28	40,6	81,2
	Totalmente de acuerdo	13	18,8	100,0
	Total	69	100,0	

**Figura N° 17**



### **Interpretación:**

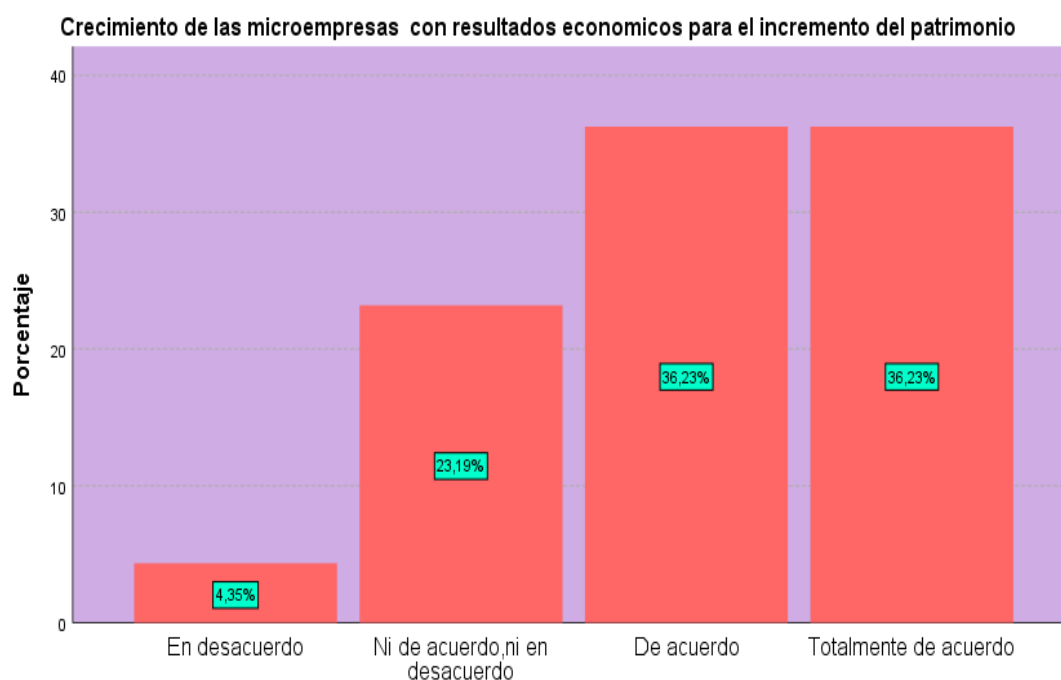
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 17y la Figura N° 17, se tiene que 13 encuestados que representan el 18.8% manifiestan que están totalmente de acuerdo que el incremento de la inversión de recursos de parte de los inversionistas permite una rentabilidad para un crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 28 microempresarios están de acuerdo con esta forma de crecimiento de las microempresas; asimismo se tiene a 24 encuestados que son el 34.8% que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 4 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 5.8% Por los datos mostrados consideramos (59.4%) que la inversión de recursos por parte de los inversionistas si permite el crecimiento de las microempresas.

**Tabla N° 18**

**¿Considera usted que los resultados económicos para el incremento del patrimonio permiten el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	3	4,3	4,3
Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	16	23,2	27,5
De acuerdo	25	36,2	63,8
Totalmente de acuerdo	25	36,2	100,0
Total	69	100,0	

**Figura N° 18**



**Interpretación:**

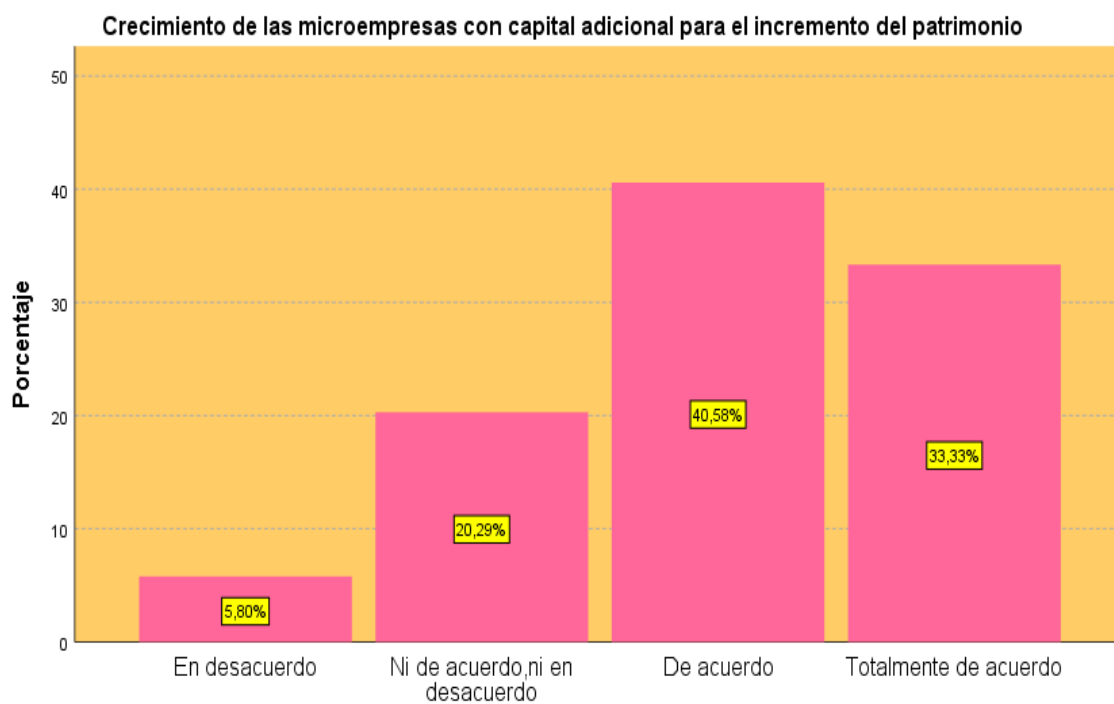
De los resultados obtenidos en el cuadro N° 18y la Figura N° 18, se tiene que 25 encuestados que representan el 36.2 % manifiestan que están totalmente de acuerdo con los resultados económicos porque el incremento del patrimonio permite un crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 25 microempresarios están de acuerdo con esta forma de crecimiento de las microempresas; asimismo se tiene a 16 encuestados que son el 23.2 % que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 3 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 4.3% Por lo visto consideramos que el incremento del patrimonio si permite el crecimiento de las microempresas.

**Tabla N° 19**

**¿Considera usted que el capital adicional para el incremento del patrimonio permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	4	5,8	5,8
Ni de acuerdo,ni en desacuerdo	14	20,3	26,1
De acuerdo	28	40,6	66,7
Totalmente de acuerdo	23	33,3	100,0
Total	69	100,0	

**Figura N° 19**



### **Interpretación:**

De los resultados obtenidos en el cuadro N° 19 y la Figura N° 19, se tiene que 23 encuestados que representan el 33.3% manifiestan que están totalmente de acuerdo que el capital adicional del patrimonio permite un crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 28 microempresarios están de acuerdo con esta forma de crecimiento de las microempresas; asimismo se tiene a 14 encuestados que son el 20.3% que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 4 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en de acuerdo representando solamente el 5.8%. Por los datos mostrados consideramos que el capital adicional si permite el crecimiento de las microempresas dedicadas a la comercialización de muebles en el distrito de Huancayo.

### **Estudio Inferencial**

#### **Determinación del coeficiente de correlación por variables y dimensiones:**

Para el estudio se tomó en cuenta el tipo de variables a procesar, siendo las variables Financiamiento y crecimiento de las microempresas, con una medición con escala ordinal. En base a estas características, según Hernández Sampieri (2010), las técnicas estadísticas no probabilísticas se utilizan para analizar variables categoriales, correspondiendo a estas las variables de tipo ordinal.

Para el análisis de relaciones en nuestras variables de investigación, el estadístico seleccionado es la Tau-b de Kendall, haciendo uso del software SPSS.

**Coefficiente de correlación entre las variables Financiamiento y Crecimiento de las microempresas.**

**Objetivo general de la Investigación.**

Establecer la relación que existe entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.

*Para la interpretación de los índices de correlación:*

**Guilford, (1956)**

<0,20:	correlación ligera; relación casi insignificante.
0,20-0,40:	correlación baja; relación definida pero pequeña insignificante.
0,40-0,70:	correlación moderada; relación considerablemente significativa.
0,70-0,90:	correlación elevada; relación notablemente significativa.
>0,90:	correlación sumamente elevada; relación muy significancia.

**Calculo del coeficiente de correlación:**

El cálculo se realizó mediante el software SPSS

**Tabla 20**

**Coefficiente de Correlación de las Variables Financiamiento y Crecimiento de las microempresas**

			<b>Correlaciones</b>	
			Financiamiento	Crecimiento de microempresas
Tau_b de Kendall	Financiamiento	Coefficiente de correlación	1,000	,424**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	69	69
	Crecimiento de microempresas	Coefficiente de correlación	,424**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	69	69

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

**Fuente:** Encuesta de ambas variables “X – Y”, procesadas en SPSS.

## **Interpretación**

Como el coeficiente tau-b Kendall hallado es  $\tau = 0,424$  y la significación bilateral es  $p = 0,000$ , el coeficiente es significativo, y según el índice de interpretación el coeficiente hallado indica una correlación moderada, y de acuerdo a lo considerado por Guilford existe una relación considerable significativa.

## **Prueba de hipótesis para la variable Financiamiento y Crecimiento de las microempresas**

### **Hipótesis General Formulada:**

Existe relación directa entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018

### **Prueba de Hipótesis: Significancia estadística**

1. Hipótesis Nula ( $H_0$ ): No existe relación directa entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018

$$H_0: \tau = 0$$

2. Hipótesis Alterna ( $H_1$ ): Existe relación directa entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018

$$H_1: \tau \neq 0$$

3. Nivel de significancia  $\alpha = 95\%$  la Z crítica = 1,96

#### 4. Cálculo del estadístico

$$Z = \frac{\tau}{\sqrt{\frac{2(2N+5)}{9N(N-1)}}}$$

Reemplazando datos en la formula se tiene  $Z = 5,15$

Dónde:

$$Z_{\text{critica}} = 1,96$$

$$\tau = 0,424$$

$$N = 69$$



Comparando la  $Z$  calculada con la  $Z$  crítica se observa que  $5,15 > 1,96$  el valor  $Z$  calculado se ubica en la región de rechazo, este resultado de la relación nos permite rechazar la hipótesis nula.

#### 5. Toma de decisión

Como resultado de la prueba de hipótesis y rechazar la  $H_0$ , llegamos a la conclusión que la variable financiamiento tiene relación directa significativa con la variable crecimiento de las microempresas según la muestra de estudio.



**Coefficiente de correlación entre la variable financiamiento y la dimensión incremento de las Operaciones de las microempresas.**

**Objetivo Especifico 1**

Determinar la relación que existe entre el financiamiento y el incremento de las operaciones de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.

***Interpretación de los índices de correlación:***

**Guilford, 1956**

<0,20: correlación ligera; relación casi insignificante.
0,20-0,40: correlación baja; relación definida pero pequeña insignificante.
0,40-0,70: correlación moderada; relación considerablemente significativa.
0,70-0,90: correlación elevada; relación notablemente significativa.
>0,90: correlación sumamente elevada; relación muy significancia.

**Cálculo del coeficiente de correlación:**

El cálculo se realizó mediante el software SPSS

**Tabla 21**

**Coefficiente de Correlación de la variable financiamiento y el incremento de las operaciones de las microempresas**

			Correlaciones	
			Financiamiento	Incremento de las operaciones
Tau_b de Kendall	Financiamiento	Coeficiente de correlación	1,000	,205*
		Sig. (bilateral)	.	,022
		N	69	69
	Incremento de las operaciones	Coeficiente de correlación	,205*	1,000
		Sig. (bilateral)	,022	.
		N	69	69

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

**Fuente:** Encuesta de ambas dimensiones “X – Y1”, procesadas en SPSS.

### **Interpretación**

Como el coeficiente tau-b Kendall hallado es  $\tau = 0,205$  y la significación bilateral es  $p = 0,022$ , el coeficiente hallado muestra una correlación baja, y según lo considerado por Guilford existe una relación definida pero pequeña insignificante.

### **Prueba de hipótesis para la variable financiamiento y el incremento de las operaciones de las microempresas.**

#### **Hipótesis Específica 1 Formulada:**

Existe relación directa entre el financiamiento y el incremento de las operaciones de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018

#### **Prueba de Hipótesis: Significancia estadística**

1. **Hipótesis Nula ( $H_0$ ):** No existe relación directa entre el financiamiento y el incremento de las operaciones de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.

$$H_0: \tau = 0$$

2. **Hipótesis Alterna ( $H_1$ ):** Existe relación directa entre el financiamiento y el incremento de las operaciones de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.

$$H_1: \tau \neq 0$$

3. Nivel de significancia  $\alpha = 95\%$  la Z crítica = 1,96

#### 4. Cálculo del estadístico

$$Z = \frac{\tau}{\sqrt{\frac{2(2N+5)}{9N(N-1)}}}$$

Reemplazando datos en la formula se tiene  $Z = 2,49$

Dónde:

$$Z_{\text{critica}} = 1,96$$

$$\tau = 0,205$$

$$N = 69$$



Comparando la  $Z$  calculada con la  $Z$  crítica se observa que  $2,49 > 1,96$  el valor  $Z$  calculado se ubica en la región de rechazo, este resultado de la relación rechaza la hipótesis nula.

#### 5. Toma de decisión

Considerando el resultado de la prueba de hipótesis y luego de rechazar la  $H_0$ , llegamos a la conclusión que el financiamiento se relaciona directamente con el incremento de las operaciones de las microempresas.

**Coefficiente de correlación entre la variable financiamiento y la dimensión mejora de rentabilidad de las microempresas.**

**Objetivo Especifico 2**

Establecer la relación que existe entre el financiamiento y la mejora de rentabilidad de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.

***Interpretación de los índices de correlación:***

**Guilford, 1956**

<0,20: correlación ligera; relación casi insignificante.
0,20-0,40: correlación baja; relación definida pero pequeña insignificante.
0,40-0,70: correlación moderada; relación considerablemente significativa.
0,70-0,90: correlación elevada; relación notablemente significativa.
>0,90: correlación sumamente elevada; relación muy significancia.

**Calculamos el coeficiente de correlación:**

Para realizar el cálculo se utilizó el software SPSS.

**Tabla N<sup>a</sup> 22**

**Coefficiente de Correlación de la variable financiamiento y la mejora de rentabilidad de las microempresas**

			Correlaciones	
			Financiamiento	Mejora de rentabilidad
Tau_b de Kendall	Financiamiento	Coefficiente de correlación	1,000	,349**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	69	69
	Mejora de rentabilidad	Coefficiente de correlación	,349**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	69	69

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

**Fuente:** Encuesta de ambas dimensiones “X – Y2”, procesadas en SPSS.

## **Interpretación**

Si el coeficiente tau-b Kendall hallado es  $\tau = 0,349$  y la significación bilateral es  $p = 0,000$ , el coeficiente hallado muestra una correlación baja, y de acuerdo a lo considerado por Guilford existe relación definida pero pequeña insignificante.

## **Prueba de hipótesis para la variable financiamiento la mejora de rentabilidad de las microempresas.**

### **Hipótesis Específica 2 Formulada:**

Existe relación directa entre el financiamiento y la mejora de rentabilidad de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.

### **Prueba de Hipótesis: Significancia estadística**

**1. Hipótesis Nula ( $H_0$ ):** No existe relación directa entre el financiamiento y la mejora de rentabilidad de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.

$$H_0: \tau = 0$$

**2. Hipótesis Alterna ( $H_1$ ):** Existe relación directa entre el financiamiento y la mejora de rentabilidad de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.

$$H_1: \tau \neq 0$$

3. Nivel de significancia  $\alpha = 95\%$  la Z crítica = 1,96

#### 4. Cálculo del estadístico

$$Z = \frac{\tau}{\sqrt{\frac{2(2N+5)}{9N(N-1)}}}$$

Reemplazando datos en la formula se tiene  $Z = 4,24$

Dónde:

$$Z_{\text{critica}} = 1,96$$

$$\tau = 0,349$$

$$N = 69$$



Comparando la  $Z$  calculada con la  $Z$  crítica se observa que  $4,24 > 1,96$  considerando que el valor  $Z$  calculado se ubica en la región de rechazo, este resultado de relación permite rechazar la hipótesis nula.

#### 5. Toma de decisión

Como resultado de la prueba de hipótesis y rechazo la  $H_0$ , arribamos a la conclusión el financiamiento se relaciona directamente con la mejora de rentabilidad de las microempresas.

**Coefficiente de correlación entre la variable financiamiento y la dimensión Aumento del patrimonio de las microempresas.**

**Objetivo Especifico 3**

Determinar la relación que existe entre el financiamiento y el aumento del patrimonio de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.

**Interpretación de los índices de correlación:**

**Guilford, 1956**

<0,20: correlación ligera; relación casi insignificante.
0,20-0,40: correlación baja; relación definida pero pequeña insignificante.
0,40-0,70: correlación moderada; relación considerablemente significativa.
0,70-0,90: correlación elevada; relación notablemente significativa.
>0,90: correlación sumamente elevada; relación muy significancia.

**Cálculo del coeficiente de correlación:**

El cálculo se realizó mediante el software SPSS

**Tabla Nª 23**

**Coefficiente de Correlación de la variable financiamiento y aumento del patrimonio**

			Correlaciones	
			Financiamiento	Aumento del patrimonio
Tau_b de Kendall	Financiamiento	Coefficiente de correlación	1,000	,343**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	69	69
Aumento del patrimonio	Aumento del patrimonio	Coefficiente de correlación	,343**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	69	69

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

**Fuente:** Encuesta de ambas dimensiones “X – Y3”, procesadas en SPSS.

## **Interpretación**

Si el coeficiente de la tau-b Kendall hallado es  $\tau = 0,343$  y la significación bilateral es  $p = 0,000$ , el coeficiente hallado indica una correlación baja, y de acuerdo a lo considerado por Guilford existe relación definida pero pequeña insignificante.

## **Prueba de hipótesis para la variable financiamiento y aumento de patrimonio de las microempresas.**

### **Hipótesis Especifica 3 Formulada:**

Existe relación directa entre el financiamiento y el aumento del patrimonio de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018

### **Prueba de Hipótesis: Significancia estadística**

1. **Hipótesis Nula ( $H_0$ ):** No existe relación directa entre el financiamiento y el aumento del patrimonio de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018

$$H_0: \tau = 0$$

2. **Hipótesis Alterna ( $H_1$ ):** Existe relación directa entre el financiamiento y el aumento del patrimonio de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018

$$H_1: \tau \neq 0$$

3. Nivel de significancia  $\alpha = 95\%$  la Z crítica = 1,96

4. Cálculo del estadístico



$$Z = \frac{\tau}{\sqrt{\frac{2(2N+5)}{9N(N-1)}}}$$

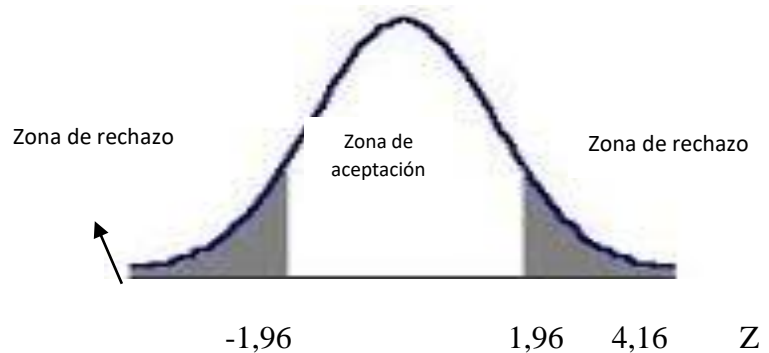
Reemplazando datos en la formula se tiene  $Z = 4,16$

Dónde:

$Z_{\text{crítica}} = 1,96$

$\tau = 0,343$

$N = 69$



Comparando la  $Z$  calculada con la  $Z$  crítica se observa que  $4,16 > 1,96$  asimismo el valor  $Z$  calculado se ubica en la región de rechazo, estos resultados de la relación permiten rechazar la hipótesis nula.

## 5. Toma de decisión

Considerando el resultado de la prueba de hipótesis y rechazo la  $H_0$ , se arriba a la conclusión que el financiamiento se relaciona directamente con el aumento del patrimonio de las microempresas.

### **4.3. Discusión De Resultados.**

En la investigación desarrollada por (Durán Chasi, 2016, pág. 8), *Alternativas de Financiamiento para las Mipymes en Cantón Ambato*. En la Universidad Técnica de Ambato, se concluye que cuando se tiene restricciones para el acceso al financiamiento de las microempresas, no se pueden dar las condiciones para lograr niveles de rentabilidad que permitan acumular resultados y consiguientemente crecimiento de las mismas, también se tiene otro factor como es la falta de una cultura financiera adecuada de los microempresarios que tienen temor para administrar los recursos financieros o hacerlo de manera empírica ocasionando una toma de decisiones equivocadas, por lo tanto se da el riesgo de no lograr las utilidades esperadas. Siendo entonces necesario cultivar una cultura financiera empresarial que permita financiamientos y el incremento de operaciones de la microempresa y por lo tanto mejores resultados que finalmente conducirá al crecimiento empresarial. Además se tiene como teoría que el financiamiento es el “recurso de conjuntos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan recursos propios de capital”. “Las fuentes de financiamiento son las alternativas financieras para obtener fondos monetarios, para realización de un proyecto”; y ciertamente estamos de acuerdo que sin financiamiento es imposible llevar a cabo alguna actividad comercial o empresarial, y acerca de su afirmación que este conjunto de recursos monetarios deben ser complementados con los recursos propios de capital, se está afirmando que la formación del capital está dado por el aporte de los empresarios y los préstamos que se obtienen de las entidades financieras para la realización o ejecución del proyecto, o en muchos casos la continuidad de la empresa en marcha. Además, los resultados obtenidos en la presente investigación nos muestran que los microempresarios aceptan las líneas de crédito y consideran como una alternativa

adecuada de financiamiento, concluyendo anticipadamente que el financiamiento es todo aquello que sirve para iniciar una actividad comercial y, estos pueden ser propios o pueden ser obtenidos a través de terceros como préstamos de instituciones financieras, lo cual a largo plazo nos otorga beneficios económicos.

Asimismo (Castro, 2015), realizo la siguiente investigación: *“Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015”* (tesis publicada) Universidad de Trujillo-Perú. La investigación llego a la siguiente conclusión: “El préstamo bancario obtenido ha influido positivamente en el desarrollo de la empresa Metal Truck Group S.A. ya que podemos apreciar un aumento en la liquidez corriente de la empresa del 31.53% posteriormente al desembolso del préstamo”. Se aprecia con claridad que hubo influencia del prestamos obtenido, reflejándose notoriamente en la liquidez de la empresa, hecho que respalda la propuesta de que el financiamiento si influye en el crecimiento de las empresas como es el caso de las comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo.

En el medio local también tenemos a (Aguilar & Cano, 2017) que realizo la investigación: *“Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de Mypes de la provincia de Huancayo. En la universidad nacional del centro del Perú”*. La investigación llego a la siguiente conclusión. “Se desarrolló las fuentes de financiamiento que incrementan la rentabilidad de las MYPES, los créditos obtenidos de las micro financieras, le permite a la empresa tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras). Con respecto a la Banca tradicional se puede afirmar que una microempresa no puede acceder a sus servicios por no satisfacer sus requerimientos, otra opción de financiamiento son los

obtenidos por los proveedores, quienes no cobran tasas de interés por el financiamiento brindado”. Por lo concluido en dicho trabajo entendemos que el financiamiento es todo aquello que le permite a la empresa entrar en funcionamiento y posicionarse en el sector aumentando su capacidad de desarrollo, y que desde nuestro punto de vista es muy importante considerar la necesidad de recursos financieros para lograr los objetivos, como es el caso de nuestra investigación en la que se tiene que los encuestados manifiestan que están totalmente de acuerdo con el incremento de la productividad de bienes y servicios y que les permite una rentabilidad para un crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo.

Con respecto al crecimiento de las microempresas (Castro Navarrete, 2017, pág. 8), en la investigación “*El financiamiento como factor de la rentabilidad de las microempresas de las asociaciones de productores de calzados Juan Cajas de la ciudad de Ambato – 2017*”. Manifiesta que el proyecto de investigación se basa en analizar el efecto que tiene el financiamiento en la rentabilidad del sector productor de calzado del centro comercial Juan Cajas, indicando que el efecto del financiamiento en la rentabilidad de toda actividad comercial es clave para tomar decisiones financieras operativa y de inversión como en el caso de la comercialización de muebles que es un sector comercial que crece permanente en el distrito de Huancayo, este antecedente muestra la determinación de las fuentes que los microempresarios utilizan para el financiamiento y medir el nivel de rentabilidad, en un mercado competitivo, y ante niveles de baja utilidad estas personas recurren al financiamiento alargo plazo, incurriendo en elevados costos. Por lo que propone mejorar la rentabilidad aplicando un modelo de estrategia agresiva de financiamiento, y, también mejorar el nivel de liquidez de las microempresas. De la misma manera, para nuestra investigación es necesario analizar los efectos que tiene los niveles de rentabilidad para los microempresarios y determinar las fuentes de

financiamientos ya sean internas o externas una mejor toma de decisiones conveniente para los microempresarios. Nuestro propósito es mejorar los niveles de rentabilidad para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo para su crecimiento y desarrollo. Al respecto concluimos que una microempresa es una o un conjunto de personas muchas veces formadas por familiares ya que se les hace más fácil constituir un negocio, tal como se manifiesta este tipo de actividad en nuestro medio como son las empresas familiares o con trabajadores que no superan a diez en una empresa, por lo que precisamente se les denomina micro empresa y sus necesidades de financiamiento son de acuerdo a su mercado y operaciones que realizan, sin embargo precisa que no han tenido que solicitar préstamos y han trabajado con capital propio, además que los intereses son altos y son gastos innecesarios; siendo en este caso según nuestro parecer que dependiendo de las circunstancias en determinados lugares no se acude a estas fuentes de financiamiento, lo que no limita el crecimiento de las empresas. Finalmente esta posición no es concordante con la postura de que necesariamente el financiamiento de terceros ayuda en el crecimiento empresarial, sino que puede ser únicamente con capital propio, pero que en nuestra realidad si se manifiesta como un factor que si tienen incidencia en dicho crecimiento, y en nuestro caso queda reafirmada esta postura con las respuestas logradas de los conductores de estas empresas que manifiestan estar totalmente de acuerdo que el incremento de las operaciones de compra y ventas permite un crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo.

En la investigación de (López Lindao & Farias Villón, 2018, pág. 10); *Análisis de alternativas de financiamiento para las pymes del sector comercial e industrial de Guayaquil- 2018*. La investigación trata acerca de la problemática que tienen los países latinoamericanos para formular políticas adecuadas para el desarrollo sostenible del

sector de las pequeñas y medianas empresas que debe basarse en una realidad propia de cada país como es el caso nuestro, donde una economía de libre mercado se impone para las actividades económicas y comerciales, creando niveles de competencia desiguales entre las grandes empresas frente a las micro empresas que luchan por una sobrevivencia en el mercado, siendo uno de estos sectores la producción y venta de muebles para los comercios, hogares y oficinas..

Aquellas empresas que generan producción y empleo y son estratificadas de acuerdo con el número de trabajadores en micro, pequeña y medianas empresas. Es un ente en el cual se emplean recursos tales como mano de obra, materia prima, etc. para generar ciertos bienes o servicios para así obtener ganancias. Los microempresarios consideran que la generación de oportunidades de empleo, es un factor que permite el crecimiento de las microempresas; contrastándose esta afirmación con lo manifestado por los microempresarios que están totalmente de acuerdo con el incremento de la productividad de bienes y servicios que permite una mejora de rentabilidad para un crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo.

También tenemos a (Bustos Castro, 2017, pág. 4); con su investigación: *Caracterización de la utilización de fuentes de financiamiento en pymes apoyadas por CDN – SERCOTEC – 2017*. La investigación hace notar que según los microempresarios la falta de financiamiento es la principal razón que limita el crecimiento de sus negocios. Y se muestra resultados reconociendo la falta del financiamiento como una de las principales limitantes para el desarrollo y crecimiento de las microempresas. Así mismo se hace notar el uso de recursos propios como la fuente de financiamiento más utilizada para el inicio de los

negocios con poca utilización de otras fuentes como los créditos de instituciones no bancarias. Otra importante parte de los microempresarios manifiestan no haber accedido a créditos bancarios por falta de conocimiento de la manera cómo acceder al sistema bancario o por no cumplir con los requisitos para acceder al crédito.

Un indicador de mucha importancia es lo dicho algunos microempresarios que nada impide el crecimiento de sus negocios, y que las regulaciones y normas establecidas son una traba para al crecimiento en negocios. Y finalmente el investigador recomienda aplicar estrategias y acciones para abordar las problemáticas y necesidades identificadas de los emprendedores.

A nuestro parecer en la investigación la falta de financiamiento es la principal razón reportada por microempresarios que a su juicio limita el crecimiento de sus negocios. Esta tesis busca contribuir en comprender y evidenciar desde la mirada de emprendedores su realidad en relación a los temas de financiamiento y crecimiento de microempresas comercializadoras de muebles.

Asimismo (Oyague Zalar, 2020, pág. 4), Realizo la siguiente investigación: *Financiamiento y su relación con el crecimiento empresarial de las Mypes comerciales en el mercado Unicahi, Distrito de Comas – 2019*. Esta investigación tiene un objetivo muy próximo a nuestra investigación porque enmarca a determinar como el financiamiento se relaciona con el crecimiento empresarial, en el que los encuestados están muy de acuerdo y de acuerdo que el financiamiento tiene una relación positiva con el crecimiento empresarial. Es así que se concluye que el financiamiento permite a las microempresas realizar sus actividades comerciales con resultados positivos, y cuando no se tiene financiamiento se constituye como como un factor de quiebra, por lo tanto en nuestra opinión el financiamiento tiene una relación positiva con el crecimiento

empresarial y es muy beneficioso para las microempresas comercializadoras de muebles. Nosotras consideramos que efectivamente dentro de la microempresa se utilizan una serie de factores que fomentan el éxito de las empresas como un ente generador de participación dinámica e importante del tejido empresarial, favoreciendo al crecimiento económico social del distrito de Huancayo. Es decir que las microempresas constituyen un eje fundamental en el desarrollo económico local, regional y de la nación. El rol que desempeña las microempresas en la sociedad actual no solo se limitan a beneficiar sus propietarios si no que abarca mucho más, puesto que como se mencionó estas generan movimiento económico y empleo, dinamizan la economía con lo que se beneficia la sociedad en conjunto brindando oportunidades a los ciudadanos a tener un mejor ingreso que les permita mejorar su calidad de vida así mismo favorece el crecimiento económico. La microempresa es un ente generador de benéficos y es fundamental en la sociedad ya que beneficia tanto a los propietarios como a los ciudadanos puesto que al crearse más microempresas se requiere mano de obra favoreciendo al crecimiento económico social. Sin embargo no todos los microempresarios consideran de la misma manera puesto que de la manifestación de ellos mismos se tiene que 11 encuestados que representan el 15.9% manifiestan que están totalmente de acuerdo que la generación de nuevas oportunidades permite una rentabilidad para un crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo y, 37 microempresarios están de acuerdo con esta forma de crecimiento de las microempresas; asimismo se tiene a 16 encuestados que son el 23.2% que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente 5 encuestados que dicen no estar de acuerdo o totalmente en desacuerdo representando solamente el 7.2%. Finalmente, por los datos vistos, afirmamos que los microempresarios consideran que la generación de oportunidades de empleo, es un factor que permite el crecimiento de las microempresas.



Finalmente, en el ámbito local se tiene a (Apaclla Peña & Rojas Quispe, 2016, pág. 8); *Estrategias de Financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la Provincia de Huancayo- 2016*. Esta investigación se realizó con la identificación real que una gran parte de los microempresarios conocen en forma empírica sobre financiamiento, y su incidencia en las actividades permanentes o también por la experiencia que tienen en la conducción de sus empresas, y rechazan las nuevas propuestas de obtener financiamiento por la falta de conocimiento sobre las actuales estrategias de financiamiento. Llegando a la conclusión que Las estrategias de financiamiento tienen incidencia favorablemente para el incremento de la rentabilidad, porque permite el incremento de sus ingresos y la obtención de mayores niveles de utilidad. Por lo que opinamos que el financiamiento es importante para las empresas, a pesar de la falta de conocimientos que impide una buena toma de decisiones en este aspecto, y estamos considerando que las fuentes de financiamientos son muy favorables para la toma de decisiones financieras de los microempresarios comercializadores de muebles en el distrito de Huancayo.

Sobre ambas variables afirmamos que si bien (Castro Gamero, 2019, pág. 7), en su estudio: *Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento de Mypes en Lima Norte – 2019*. Este trabajo tiene como objetivo conocer en qué medida las fuentes de financiamiento repercuten en el crecimiento empresarial de las Mypes, considerando que el financiamiento es un factor clave para dicho crecimiento empresarial. Donde se concluye que las Mypes tienen bajo nivel de acceso a las fuentes de financiamiento al tener dificultades para su acceso, pero los microempresarios si consideran que las fuentes de financiamiento ayudan al crecimiento empresarial, y que al tener acceso a algún tipo de financiamiento, estos recursos serían usados

principalmente para comprar mercaderías o materia prima, con el consiguiente impulso para el crecimiento de las microempresas. Por lo tanto opinamos que el financiamiento es un factor clave para que los microempresarios puedan seguir creciendo y desarrollando y las fuentes de financiamiento repercuten de manera positiva para el crecimiento empresarial de las microempresas comercializadoras de muebles.

Por lo que debemos entender que el financiamiento es la dotación y uso eficiente del dinero, así como las ofertas de líneas de crédito y los fondos de cualquier clase que se deben utilizar en la ejecución de un proyecto o la puesta en marcha de una empresa que la gerencia debe elegir bien cual fuente utilizar ya que las decisiones de ejecutar una inversión con financiamiento deben contribuir al incremento de las utilidades de la empresa, entonces el financiamiento es el uso adecuado de dinero, proveniente de préstamos para realizar una inversión o el funcionamiento de una empresa, el cual ayudara al mejor rendimiento de la empresa con el consecuente crecimiento económico.

## Conclusiones

Considerando la situación problemática, los objetivos, hipótesis y el tratamiento de datos con su correspondiente interpretación, arribamos a las siguientes conclusiones:

1. Se llegó a establecer que existe relación directa entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018, porque el financiamiento es el abastecimiento y uso eficiente del dinero en el funcionamiento de una microempresa y los conductores deben tomar decisiones sobre la fuente a utilizar para realizar una inversión o mejorar el funcionamiento de sus microempresas ayudando a mejorar su rendimiento empresarial con el consecuente crecimiento económico; afirmación que se respalda en el coeficiente tau-b Kendall de  $\tau = 0,424$  indicando una correlación moderada, y según lo considerado por Guilford existe una relación considerable significativa.
2. Se ha determinado que existe relación directa entre el financiamiento y el incremento de las operaciones de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018, quedando reafirmada esta postura en parte con un porcentaje de 26.1% en compras y 44.9% en ventas de acuerdo a las tablas 11 y 12 con las respuestas logradas de los conductores de estas microempresas que manifiestan en estos porcentajes estar totalmente de acuerdo que el incremento de las operaciones de compra y ventas permite un crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo; sin embargo el coeficiente tau-b Kendall  $\tau = 0,205$  muestra una correlación baja, y en este caso de acuerdo a lo considerado por Guilford si existe una relación definida pero pequeña insignificante.

3. Se llega a establecer que existe relación directa entre el financiamiento y la mejora de rentabilidad de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo, 2018, por cuanto el financiamiento permite un incremento de producción de bienes y servicios, asimismo la generación de oportunidades laborales y con las nuevas inversiones de los microempresarios se logra elevar los niveles de rentabilidad, permitiendo de esta manera el crecimiento de las microempresas dedicadas a la comercialización de muebles en nuestra ciudad, y si bien el coeficiente tau-b Kendall  $\tau = 0,349$  muestra una correlación baja, pero mayor a lo establecido en la relación con las operaciones de la microempresa y como resultado de la prueba de hipótesis llegamos a la conclusión que el financiamiento se relaciona directamente con la rentabilidad de las microempresas.
  
4. Se concluye que existe relación directa entre el financiamiento y el aumento del patrimonio de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018, porque los microempresarios manifiestan que los resultados económicos obtenidos y capitalizados más el capital adicional que se pueda lograr permiten el crecimiento de las empresas y si bien es cierto que el coeficiente tau-b Kendall  $\tau = 0,343$  indica una correlación baja, y de acuerdo a lo considerado por el barómetro existe relación definida, de acuerdo a la prueba de hipótesis se llega a establecer que el financiamiento se relaciona directamente con el patrimonio de las microempresas.

## **Recomendaciones**

Al concluir nuestra investigación hacemos llegar las recomendaciones que deben tomarse en cuenta por los microempresarios para tomar decisiones de financiamiento y enrumbar el crecimiento de sus microempresas.

1. Se debe conocer ampliamente las fuentes de financiamiento para tomar decisiones de solicitar préstamos a las entidades financieras, con el propósito de lograr el crecimiento de las microempresas y no correr riesgos de incumplimiento de pago de las cuotas de devolución en su oportunidad, que podrían afectar la economía y resultados empresariales, siendo muy importante analizar la relación que se tiene entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo.
2. Es necesario que los microempresarios dedicados a la comercialización de muebles en nuestra ciudad tomen conocimiento de la relación que se tiene entre el financiamiento y el incremento de las operaciones de compra y venta para decidir sobre la cantidad de financiamiento que se requiere considerado el mercado, los precios y la tasa de interés por los préstamos obtenidos.
3. Los microempresarios dedicados a este rubro deben conocer la relación que se da entre el financiamiento y la mejora de rentabilidad, para tomar decisiones de financiamiento que garanticen una utilidad mayor a la que se viene logrando con el cual se puede mejorar más aun los resultados económicos que conllevan al crecimiento de las microempresas.

4. Se debe efectuar un análisis pormenorizado de la relación que se tiene entre el financiamiento y el aumento del patrimonio de las microempresas comercializadoras de muebles para tomar decisiones de solicitar préstamos que pongan en riesgo los activos de la microempresa por el incumplimiento de las obligaciones contraídas con las entidades financieras por los créditos recibidos.

## Referencias Bibliográficas

- Aguilar, K. Y., & Cano, N. E. (2017). *Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las MYPES de la provincia de Huancayo*. Huancayo-Perú: Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Anais, A. L. (2016). *Desconocimiento de la tasa de costo efectivo anual y su incidencia en el nivel de endeudamiento de los usuarios de tarjeta de crédito banco Scotiabank Trujillo-2015*. Trujillo-Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Apaclla Peña, P. H., & Rojas Quispe, R. P. (2016). *Estrategias de financiamiento para incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la provincia de Huancayo -2016*. Huancayo-Perú: Universidad Nacional Del Perú.
- Armas, M., & Colmenares, M. (2009). EDUCACION PARA EL DESARROLLO DE LA CULTURA TRIBUTARIA. *REDHECS*, 141-160. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2937210.pdf>
- Blázquez Santana, 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 Castro, P. (2017). *Caracterización de la utilización de fuentes de financiamiento en pymes apoyadas por Cdn- Sercotec*. Chile : Universidad de Chile.
- castillo, S. M. (2016). *Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de Mypes del sector metalmeccanico de provincia de Trujillo en el período 2015*. Trujillo -Perú: Universidad Nacional de Trujillo.
- Castro Gamero, D. L. (2019). *Las fuentes de Financiamiento y su repercusión en el crecimiento de las Mypes en Lima Norte*. Lima: Universidad de Piura.
- Castro Navarrete, S. E. (2017). *El financiamiento como factor de la rentabilidad de las microempresas de las asociaciones de productores de calzados Juan Cajas de la ciudad de Ambato*. Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Castro, S. M. (2015). *Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector metalmeccánico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015*. Trujillo Perú: Universidad de Trujillo.
- Caycho, J. c. (2009). *Principales Beneficioc De La Ley MYPE*. Lima: [www.crecemype.pe](http://www.crecemype.pe).
- CrowdfundingBizkaia. (17 de setiembre de 2021). *BizkaiaEmprende*. Obtenido de BizkaiaEmprende: <https://blog.crowdfundingbizkaia.com/emprendedores/financiacion-interna-empresa/>
- Diario Correo. (26 de Junio de 2017). *Diario Correo*. Obtenido de [www.diariocorreo.pe](http://www.diariocorreo.pe)
- Diario Correo. (26 de junio de 2017). *Junin tiene más de 56 mil empresas*. Obtenido de Junin tiene mas de 56 mil empresas: <https://diariocorreo.pe/edicion/huancayo/junin-tiene-mas-de-56-mil-empresas-que-buscan-mejorar-su-produccion-758144/>
- Diaz, H. C. (Noviembre de 2015). *Rankia Mexico*. Obtenido de [www.rankia.pe](http://www.rankia.pe)

- Durán Chasi, J. E. (2016). *Alternativa de Financiamiento para las Mipymes en cantón Ambato*. Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Economipedia. (s.f.). *Haciendo la economía mas facil*. Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/utilidades-retenidas.html>: <http://economipedia.com/definiciones/utilidades-retenidas.html>
- El Comercio. (01 de Marzo de 2018). *Número de empresas en el Perú*. Obtenido de Número de empresas en el Perú: <https://elcomercio.pe/economia/numero-empresas-peru-crecio-8-4-2017-noticia-501043>
- Empresariales, C. F. (19 de Septiembre de 2015). *Tasa de interes preferencial*. Obtenido de <http://consultasfinancierasypresariales.blogspot.com/2015/09/que-es-una-tasa-de-interes-preferencial.html>: <http://consultasfinancierasypresariales.blogspot.com/2015/09/que-es-una-tasa-de-interes-preferencial.html>
- Gamarra, G., Rivera, T., Wong, F., & Pujay, O. (2015). *Estadística e Investigación con Aplicaciones de SPSS* (Segunda ed.). Lima: San Marcos de Anibal Jesus Paredes Galvan. Recuperado el 09 de 04 de 2018
- Gómez, J. M. (2013). *Factores que inciden en el crecimiento de las microempresas del ciudad de Quetzaltenango*. Quetzaltenango- Guatemala: Universidad Rafael Landívar.
- Huare, C., & Muña, A. (2016). *Cultura tributaria para la formalizacion de las mypes de los mercados de la provincia de Huancayo*. Huancayo. Recuperado el 30 de Marzo de 2018
- Huima Sánchez , G. E. (2018). *El financiamiento y su influencia en el desarrollo económico Mypes de abarrotos en el "MERCADO AZ " Distrito de la Victoria Chilclayo- 2018*. Pimentel - Perú: Universidad Señor de Sipan.
- Ixchop, D. (2014). *FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIÓN DE LA CIUDAD MAZATENANGO*. GUATEMALA: Universidad Rafael Landivar.
- Las micro y pequeñas empesas en el Perú Resultados 2019. (17 de setiembre de 2021). <https://mypes.pe/noticias/que-son-las-mypes-aqui-aclaramos-tus-dudas>. Obtenido de <https://mypes.pe/noticias/que-son-las-mypes-aqui-aclaramos-tus-dudas>: [https://www.google.com/search?q=crecimiento+de+las+microempresas+en+el+peru&ei=MzRFYdfTIO6u5OUP2feAiAM&oq=crecimiento+de+microempresas+en+el+peru&gs\\_lcp=Cgdnd3Mtd2l6EAEYADIGCAAQCBAeOgciABBHELADogQIABANogglABAIEA0QHkoECEEYAFCarQRYprkEYKrYBGgBcAJ4AIABdlgBnQ](https://www.google.com/search?q=crecimiento+de+las+microempresas+en+el+peru&ei=MzRFYdfTIO6u5OUP2feAiAM&oq=crecimiento+de+microempresas+en+el+peru&gs_lcp=Cgdnd3Mtd2l6EAEYADIGCAAQCBAeOgciABBHELADogQIABANogglABAIEA0QHkoECEEYAFCarQRYprkEYKrYBGgBcAJ4AIABdlgBnQ)
- Leyva, O., & Flores, M. (2014). *MÉTODOS Y TÉCNICAS CUALITATIVAS Y CUANTITATIVAS APLICABLES A LA INVESTIGACION EN CIENCIAS SOCIALES*. (T. H. Mexico, Ed.) Mexico: Tirant Humanidades Mexico. Recuperado el 28 de 03 de 2018, de [file:///C:/Users/lady\\_/Downloads/LIBRO%20DE%20METODOLOGIA%20DE%20INVESTIGACION/LIBRO%20Metodos%20y%20tecnicas\\_Aplicacion%20del%20metodo%20%20-%20Tau%20b%20de%20Kenedall.pdf](file:///C:/Users/lady_/Downloads/LIBRO%20DE%20METODOLOGIA%20DE%20INVESTIGACION/LIBRO%20Metodos%20y%20tecnicas_Aplicacion%20del%20metodo%20%20-%20Tau%20b%20de%20Kenedall.pdf)



- López Lindao, J. I., & Farias Villón, E. E. (2018). *Análisis de alternativas de financiamiento para las pymes del sector comercial e industrial de Guayaquil*. Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Lozano, C., Lozano, P., & Lozano, H. (2007). *Como Elaborar un Proyecto de Investigación científica*. Huancayo: GRAPEX PERÚ SRL.
- Malaga, J. T. (2008). Tipos metodos y estrategias de investigacion científica. *Revista de la escuela de posgrado* , 146.
- Mavila, D. (2014). *Garantías crediticias*. LIMA: LIBRO.
- Ministerio de la Produccion. (2014). *www.crecemype.pe*. Obtenido de *www.crecemype.pe*
- MYPES, L. (s.f.).
- Oseda, D., Mercado, E., Gutierrez, N., & Pericoto, R. (2014). *Metodología de la Investigación* . Huancayo: Soluciones Gráficas SAC.
- Oyague Zalasara, H. (2020). *Financiamiento y su relación con el crecimiento empresarial de las MYPES comerciales en el Mercado Unicachi, Distrito de Comas, 2019*. Lima: Universidad Cesar Vallejo.
- Perdomo, A. (1998). *Planeación Financiera*. México D.F.: ECAFSA.
- Perez, D. (2016). *LA CULTURA TRIBUTARIA Y SU RELACIÓN CON LA EVASIÓN TRIBUTARIA DE LOS COMERCIANTES FERRETEROS DEL ÁREA COMERCIAL DENOMINADA "ALBARRACÍN", TRUJILLO – 2015*. TRUJILLO: Universidad Nacional de Trujillo. Recuperado el 02 de 01 de 2018, de [http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/4872/perezmantilla\\_diana.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/4872/perezmantilla_diana.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Sandoval, C. N. (2009). *Procedimiento para el aumento de capital*. Lima - Perú: Actualidad empresarial, N° 175 segunda quincena - 2009.
- SUNAFIL. (2 de Junio de 2016). *www.sunafil.gob.pe/regimenes-especiales*. Obtenido de *www.sunafil.gob.pe/regimenes-especiales*
- Vargas, z. (2009). *Investigación Aplicada una forma de conocer las realidades con evidencia científica*. Costa Rica: <https://www.redalyc.org/pdf/440/44015082010.pdf>.
- Vasquez, B. S. (2015). *Estudio exploratorio de la oferta de comercio electronico en un conjunto de micro y pequeñas empresas (mypes) localizadas en diversos distritos de Lima Metropolitana*. Lima - Peru: Pontificia Universidad Catolica del Peru.
- Villegas, H. (2001). *CURSO DE FINANZAS, DERECHO FINANCIERO Y TRIBUTARIO*. Buenos Aires: DEPALMA.
- Wikipedia . (11 de Marzo de 2016). *Linea de crédito*. Obtenido de [https://es.wikipedia.org/wiki/L%C3%ADnea\\_de\\_cr%C3%A9dito](https://es.wikipedia.org/wiki/L%C3%ADnea_de_cr%C3%A9dito)  
[https://es.wikipedia.org/wiki/L%C3%ADnea\\_de\\_cr%C3%A9dito](https://es.wikipedia.org/wiki/L%C3%ADnea_de_cr%C3%A9dito)
- Wikipedia . (11 de Marzo de 2018). *Aval*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Aval>:  
<https://es.wikipedia.org/wiki/Aval>

Wikipedia. (28 de Julio de 2018). <https://es.wikipedia.org>. Obtenido de <https://es.wikipedia.org>

## **Anexos**

## Anexo 1: Matriz de consistencia

### Financiamiento y crecimiento de microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo – 2018

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables y dimensiones	Metodología
<p><b>Problema principal</b> ¿Qué relación existe entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo en el año 2018?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>¿Qué relación existe entre financiamiento y el incremento de las operaciones de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018?</li> <li>¿Qué relación existe entre el financiamiento y la mejora de rentabilidad de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018?</li> <li>¿Qué relación existe entre el financiamiento y el aumento del patrimonio de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018?</li> </ol>	<p><b>Objetivo principal</b> Establecer la relación que existe entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Determinar la relación que existe entre el financiamiento y el incremento de las operaciones de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.</li> <li>Establecer la relación que existe entre el financiamiento y la mejora de rentabilidad de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.</li> <li>Determinar la relación que existe entre el financiamiento y el aumento del patrimonio de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.</li> </ol>	<p><b>Hipótesis general</b> Existe relación directa entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.</p> <p><b>Hipótesis específicas</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Existe relación directa entre el financiamiento y el incremento de las operaciones de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.</li> <li>Existe relación directa entre el financiamiento y la mejora de rentabilidad de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.</li> <li>Existe relación directa entre el financiamiento y el aumento del patrimonio de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo. 2018.</li> </ol>	<p><b>Variable 1:</b> Financiamiento</p> <p><b>Dimensiones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Interno</li> <li>➤ Externo</li> <li>➤ Aval</li> <li>➤ Garantía</li> </ul> <p><b>Variable 2:</b> Crecimiento de las microempresas</p> <p><b>Dimensiones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Incremento de Operaciones</li> <li>✓ Mejorar de Rentabilidad</li> <li>✓ Aumento de Patrimonio</li> </ul>	<p><b>Tipo de investigación:</b> El tipo es la investigación Aplicada.</p> <p><b>Nivel:</b> El nivel corresponde al Descriptiva</p> <p><b>Diseño:</b> El diseño para el proceso de investigación es el Descriptivo correlacional</p> <p>Donde:  <math>V_1 \longleftrightarrow V_2</math>                      Existe relación directa entre el financiamiento y el crecimiento de las microempresas.</p> <p><b>Población:</b> 84 microempresas</p> <p><b>Muestra:</b> 69 micro empresas comercializadoras de muebles</p>

## Anexo 2: Matriz de operacionalización de variables

	Definición conceptual	Dimensiones	Definición operacional	Indicadores
Financiamiento	Es el proceso de obtener dinero o crédito de agentes internos o externos con el aval o garantía exigidos, en importes necesarios para incrementar las actividades económicas que se realizan. Hay dos tipos de financiamiento el interno y el externo, el interno son aquellos recursos que genera la empresa a través de sus actividades propias, por el contrario, la financiación <b>externa</b> es la que la empresa obtiene de su entorno para apoyar económicamente sus actividades. (CrowdfundingBizkaia, 2021)	Financiamiento interno	Financiamiento interno proviene de los recursos propios de la empresa puede ser con las utilidades retenidas porque cuando una empresa tiene utilidades, los propietarios o socios pueden tomar la decisión de reinvertir una parte o su totalidad en la misma empresa, otra fuente sería los nuevos aportes que realizan los propietarios o socios, incrementado de esta manera el capital y, finalmente es posible tener prestamos internos de parte de los mismos dueños, con el compromiso de su devolución con o sin intereses.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevos aportes</li> <li>- Utilidades retenidas</li> <li>- Prestamos</li> </ul>
		Financiamiento externo	Financiamiento externo, recurriendo a las entidades financieras, que previa al otorgamiento del crédito se pasa por una evaluación, para determinar el importe y los plazos que puedes ser a corto, mediano o largo plazo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tasa de interés: Costo efectivo anual – TCEA.</li> <li>- Tasa de interés preferencial.</li> <li>- Línea de crédito</li> </ul>
		Aval	Se entiende como el contrato en el que existe un compromiso solidario de respaldo por parte de un tercero que se compromete a realizar el pago de una obligación económica a favor de una persona que es la beneficiaria.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tercera persona.</li> <li>- Fianza solidaria.</li> </ul>
Crecimiento de microempresas	Las microempresas son una unidad económica social que tienden a su crecimiento mediante el incremento de sus operaciones o actividades económicas con el propósito de mejorar los niveles de rentabilidad y aumentar su patrimonio. La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Las micro y pequeñas empresas en el Perú Resultados 2019, 2021)	Garantía	Es todo aquello que el prestamista, con una reclamación judicial previa, puede reclamar al prestatario en caso de impago del préstamo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Garantía dineraria.</li> <li>- Garantía no dineraria.</li> </ul>
		Incremento de Operaciones	Son las actividades económicas desarrolladas en el cumplimiento de su objeto social o giro de negocio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Compras</li> <li>- Ventas</li> <li>- Otros egresos</li> <li>- Otros ingresos</li> </ul>
		Mejora de Rentabilidad	Es el incremento de la renta o aumento del valor de los bienes y servicios que producen las microempresas, está referido al incremento de actividades comerciales con mayores niveles de producción y venta de bienes y servicios que elevan los indicadores de rotación, generando de esta manera mayor ganancia o utilidad.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bienes y servicios.</li> <li>- Oportunidad laboral.</li> <li>- Inversionistas</li> </ul>
		Aumento de Patrimonio	Es el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que tiene la unidad económica o persona, en términos contables es la diferencia que existe entre el activo y el pasivo de una empresa, que incluye a las partidas de clase 5 como los resultados económicos y el capital adicional.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Resultados económicos.</li> <li>- Capital adicional</li> </ul>

### Anexos 3: Instrumento de recolección de datos

**UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES**  
**Facultad de Ciencias Administrativas y Contables**  
**Carrera Profesional de Contabilidad Y Finanzas**

## Cuestionario de Encuesta

**Instrucciones:** Por favor solicitamos su apoyo para la investigación académica que venimos desarrollando, y le pedimos que tenga la amabilidad de contestar de manera real u objetiva las preguntas teniendo en cuenta la siguiente escala:

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
5	4	3	2	1

<b>V1: Financiamiento</b>						
N°	Preguntas	5	4	3	2	1
1	¿Considera usted que los nuevos aportes permite un financiamiento interno adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
2	¿Considera usted que las utilidades retenidas permiten un financiamiento interno adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
3	¿Considera usted que los prestamos obtenidos permiten un financiamiento interno adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
4	¿Considera usted que la tasa de interés (Costo total efectivo anual) permite un financiamiento externo adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
5	¿Considera usted que la tasa de interés preferencial permite un financiamiento externo adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
6	¿Considera usted que las líneas de crédito permiten un financiamiento externo adecuado para las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
7	¿Considera usted que el aval de una tercera persona permite un acceso al financiamiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					

8	¿Considera usted que la fianza solidaria permite un acceso al financiamiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
9	¿Considera usted que la garantía dineraria permite un acceso al financiamiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
10	¿Considera usted que la garantía no dineraria permite un acceso al financiamiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
<b>V2. Crecimiento de microempresas</b>						
	<b>Preguntas</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
11	¿Considera usted que el incremento de las operaciones de compras permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
12	¿Considera usted que el incremento de las operaciones de ventas permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
13	¿Considera usted que el incremento de las operaciones de otros egresos permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
14	¿Considera usted que el incremento de las operaciones de otros ingresos permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
15	¿Considera usted que el incremento de la productividad de bienes y servicios permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
16	¿Considera usted que la generación de mayores oportunidades laborales en la empresa permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
17	¿Considera usted que el incremento de inversión de recursos de parte de los inversionistas permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
18	¿Considera usted que los resultados económicos para el incremento del patrimonio permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					
19	¿Considera usted que el capital adicional para el incremento del patrimonio permite el crecimiento de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo?					

Muchas gracias por su apoyo

#### **Anexos 4: Consideraciones Éticas**

Para el desarrollo o ejecución de la presente investigación se ha considerado los procedimientos adecuados, respetando los principios de ética para iniciar, ejecutar y concluir los procedimientos según el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes.

La información, los registros, datos que se tomaron para incluir en el trabajo de investigación son fidedignos. Por tanto, a fin de no cometer faltas éticas, tales como el plagio, falsificación de datos, no citar fuentes bibliográficas, etc., se está considerando fundamentalmente desde la presentación del Proyecto, hasta la sustentación de la Tesis.

Por consiguiente, me someto a las pruebas respectivas de validación del contenido del presente proyecto.

---

Bach.: Biany Rojas Torres

---

Bach.: Gabriela E. Barrientos Palomino