

UNIVERSIDAD SAN PEDRO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



Financiamiento y gestión empresarial de las Micros y Pequeñas
empresas del Mercado Central Barranca – 2017

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADORA PÚBLICA**

Autora:

Nonaka Rengifo, Diana Marilyn

Asesora:

Dra. Fernández Pinedo, Verónica

Barranca - Perú

2018

ÍNDICE

Palabras Clave.....	i
Título.....	ii
Resumen.....	iii
Abstract.....	iv
I. Introducción	
1.1 Antecedentes y Fundamentación Científica.....	01
1.2 Justificación de la Investigación.....	21
1.3 Problema.....	22
1.4 Conceptuación y Operacionalización de las Variables.....	22
1.5 Hipótesis.....	28
1.6 Objetivos.....	28
II. Metodología	
2.1 Tipo y Diseño de Investigación.....	29
2.2 Población y Muestra.....	30
2.3 Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	30
2.4 Procesamiento y Análisis de la Información.....	31
III. Resultados.....	32
IV. Análisis y Discusión.....	40
V. Conclusiones y Recomendaciones	
5.1 Conclusiones.....	43
5.2 Recomendaciones.....	43
VI. Referencias Bibliográficas.....	45
VII. Anexos y Apéndice	
Matriz de Consistencia.....	48
Operacionalización de Variables.....	49
Cuestionario.....	50

PALABRAS CLAVE

Tema:	Financiamiento
Especialidad:	Finanzas

KEYWORDS

Topic:	Financing
Specialty:	Finance

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

ÁREA : Ciencias Sociales

SUB ÁREA : Economía y Negocios

DISCIPLINA : Economía

TÍTULO

**Financiamiento y gestión empresarial de las Micros y Pequeñas empresas
del Mercado Central de Barranca 2017**

TITLE

**Financing and business management of the Micro and Small companies of the
Central Market of Barranca 2017**

RESUMEN

La investigación se realizó con el objetivo de determinar de qué manera el financiamiento se relaciona con la gestión empresarial en las micros y pequeñas empresas del mercado central de Barranca en el año 2017. El método de investigación que se aplicó fue el descriptivo, correlacional y no experimental. Para este efecto, el estudio abarcó a 220 micros y pequeñas empresas que desarrollan sus actividades comerciales en el mercado central en puestos fijos autorizados por la municipalidad, de los cuales se tomó una muestra de 140 empresarios seleccionados aleatoriamente. La técnica aplicada es la encuesta y su instrumento el cuestionario con el cual se recolectó la información.

Los resultados de la investigación demostraron que existe relación entre el financiamiento y la gestión empresarial, puesto que el 70% de los micros y pequeños empresarios respondieron que el financiamiento externo facilita el cumplimiento del plan de negocios y el 30% indicó que no estaba de acuerdo, del mismo modo el 58% de empresarios afirmaron que es necesario recurrir al financiamiento interno para mejorar los resultados económicos de la empresa y el 42% señaló que no es necesario, con lo cual se probó la veracidad de las hipótesis.

ABSTRACT

The investigation was carried out with the objective of determining in what way the financing is related to the business management in the micro and small companies of the central market of Barranca in the year 2017. The research method that was applied was the descriptive, correlational and not experimental. For this purpose, the study included 220 micro and small companies that carry out their commercial activities in the central market in fixed positions authorized by the municipality, from which a sample of 140 entrepreneurs selected at random was taken. The technique applied is the survey and its instrument the questionnaire with which the information was collected.

The results of the research showed that there is a relationship between financing and business management, since 70% of micro and small entrepreneurs responded that external financing facilitates compliance with the business plan and 30% indicated that they did not agree. In the same way, 58% of entrepreneurs stated that it is necessary to resort to internal financing to improve the company's economic results and 42% said that it is not necessary, which proved the veracity of the hypotheses.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes y fundamentación científica

(Amores, 2015), en su tesis: “La gestión administrativa y su incidencia en el endeudamiento de los comerciantes de la asociación 17 de octubre de la nave “B”, del mercado mayorista Ambato”, desarrollado en la Universidad Técnica de Ambato, Ecuador, concluye en: El manejo de capitales de dinero sin tener un registro detallado de ingresos y egresos, dificulta la estimación de ingresos promedio por mes, en esta actividad. Generalmente los comerciantes permiten que sus clientes no les cancelen el total del valor de sus deudas. Los clientes con frecuencia quedan adeudando algún saldo, y esto es un mal hábito, el cual trae graves riesgos a los comerciantes, ya que son los clientes quienes trabajan con el capital del comerciante. Asimismo, el exceso de microcrédito, al que generalmente recurren los comerciantes; suelen realizar créditos de montos bajos pero con altos intereses para poder mantener la liquidez. Por otra parte, recurren a fuentes informales de financiación para salvar las necesidades inmediatas de dinero en efectivo, generalmente, para ser pagados en de uno a tres meses pero con intereses que pueden llegar hasta el 30 por ciento mensual. La falta de organización de la asociación; hace que entre los mismo creen una competencia desleal entre ellos; sobre todo al entregar mercadería por debajo del precio de mercado. Del mismo modo, existe descuido al momento de cancelar las cuotas de los créditos, es decir que la mayoría no realiza a tiempo, sus pagos, por lo que están pagando repetidamente costos por atraso y por mora en vano. En ocasiones, prestar dinero sin acordarse de las obligaciones primero; es otro mal hábito, porque luego se quedan sin efectivo para el comercio y menos para cancelar sus obligaciones; por lo que recurren nuevamente a préstamos a corto plazo para recuperar el dinero que prestaron. Los comerciantes no se preocupan por indagar el cliente, es decir, saber si es

confiable o alguien con quien poder negociar; por lo que han sido víctimas de engaños y hasta algunas veces de robos. La única forma en que ellos verifican la calidad del cliente es mirando el número de cheque y realmente, esto no refleja la categoría del cliente. La falta de previsión al momento de invertir más mercadería; primero deben asegurarse que exista un cliente fijo de tal forma que se asegure la ganancia. Generalmente no hacen comparaciones de tasas de interés entre instituciones financieras y trabajan mayormente con instituciones que ya han realizado crédito anteriormente.

(Tisalema, 2017), En su tesis: “La planificación financiera y su incidencia en la gestión administrativa de las empresas Pymes de la ciudad de Ambato”, realizado en la Universidad Técnica de Ambato, Ecuador, concluye en: La investigación se fundamenta en la importancia de un modelo financiero para directivos, como herramientas de la planificación financiera con el objetivo de mejorar la administración del dinero en el área operativa, un crecimiento sostenible en el tiempo de las empresas pymes se lograra con el control de las necesidades operativas de fondos (NOF). Estas empresas han contribuido en gran parte al crecimiento del país, lo adecuado es que sean mejoradas y sean competitivas, debe existir un control interno y externo, integrar en su estructura políticas y reglamentos que las protejan del riesgo al que están expuestas. Siendo estas empresas un pilar importante en el desarrollo del país. Luego de observar los resultados, se llega a una visión más clara de los factores causantes de la desaceleración empresarial, estas empresas están constituidas legalmente cumplen la mayor parte de los procesos que exige la ley, realiza presupuestos la gran duda es que a pesar de estas herramientas sufren falta de liquidez en sus finanzas. El área financiera está a cargo en la mayoría internamente por el gerente y contador son los que regularmente toman las decisiones y sus presupuestos son elaborados por ellos. Estas empresas cuentan con un número distinto de empleados,

por razones de producción y giro del negocio, hemos conversado y uno de los factores que ha contribuido al no tener rentabilidad en el año 2016 ha sido ocasionado por los cambios externos que ha tenido el país, las más relevantes son las salvaguardas, el 14% del impuesto al valor agregado (IVA), la salida de divisas. En casos especiales cambiaron el modo de trabajo se volvieron prestadoras de servicio para no aumentar la pérdida cuando su razón es la producción, esto es un factor interno y externo, comentaron de igual forma que los incentivos son pocos por parte del estado.

(Palomo, 2016), En su tesis: “El modelo de gestión financiera y el proceso para la toma de decisiones de la empresa Calzalona S. A. de la ciudad de Ambato en el año 2015”, desarrollado en la Universidad Técnica de Ambato, Ecuador, concluye en: El no contar con un modelo de gestión financiera hace que la empresa se vea perjudicada al momento de tomar decisiones financieras, provocando un bajo desarrollo económico de tal manera que sus recursos no estén bien distribuidos; una vez analizados los datos recolectados al personal administrativo de la empresa, se puede determinar que la ausencia de este modelo hace que la empresa tome decisiones en base a lo que quiere llegar a ser, mas no tomando en consideración los factores tanto internos como externos que esta tiene, lo que causa que sus metas y objetivos no sean claros. Para seguir un proceso que encamine a una toma de decisiones que beneficien positivamente a la empresa, se requerirá de metas y objetivos financieros bien planteados, por lo que su cumplimiento debe ser primordial no solo para la alta gerencia sino que también para sus colaboradores, esto hará que con dichas decisiones la organización pueda ver reflejado a futuro el éxito en su rentabilidad. Es necesario mencionar que para que las decisiones financieras sean acertadas, el uso de indicadores financieros representan un papel muy importante, ya que en base a un análisis en cada uno de ellos la empresa visualizará de mejor manera las posibles

deficiencias que pueda tener, cabe recalcar que para ello también es indispensable seguir un proceso para una correcta toma de decisiones en la empresa. Finalmente, por medio de esta investigación y en base a datos obtenidos se ha concluido que la empresa Calzalona S.A. necesita de un Modelo de Gestión Financiera que le permita tomar decisiones apropiadas a corto y largo plazo, con el fin de corregir y mejorar su forma de tomar decisiones y que estas estén basadas acorde a sus necesidades obteniendo una mejoría no solo en la parte financiera sino también en la organizacional.

(Castelo & Anchundia, 2016), En su tesis: “Estrategias para la administración del capital de trabajo en la empresa EDITMEDIOS S. A.”, desarrollado en la Universidad de Guayaquil, Ecuador, concluyen en: El Capital de Trabajo, es de vital importancia para la empresa, ya que está representado por los recursos que esta necesita para operar normalmente y debe tener una atención especial en su administración con respecto a los demás componentes de la estructura financiera de la empresa EDITMEDIOS S.A., siendo este concepto el principal motor generador de las utilidades de la misma. Toda empresa tiene un propósito que es generar y aumentar con el paso del tiempo los flujos de efectivos con los que cuenta, cuidar que dicho efectivo sea destinado para sus respectivas funciones, incrementando así su liquidez y rentabilidad.

(Kong & Moreno, 2014), En su tesis: “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010-2012”, desarrollado en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, concluyen en: Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en

su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. El evaluar el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito. Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a LAS MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES. Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

(Segura, 2014), En su tesis: “Decisiones financieras para la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana”, desarrollado en la Universidad San Martín de Porres, concluye en: Las decisiones financieras facilitan la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante las decisiones de financiamiento, decisiones de inversión, decisiones de rentabilidad y decisiones sobre riesgos tomadas con la mayor información posible y en forma oportuna. Las decisiones de financiamiento facilitan la economía y eficiencia de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante alternativas de financiamiento para capital de trabajo y financiamiento para bienes de capital al costo, plazos y otras condiciones razonables. Las decisiones de inversión facilitan la efectividad de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante inversiones en activo corriente y activo no corriente que faciliten la mayor rentabilidad para hacer frente a los costos de las deudas. Las decisiones de rentabilidad influyen en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante decisiones de rentabilidad sobre ventas, decisiones de rentabilidad sobre activos y decisiones de rentabilidad sobre patrimonio neto. Las decisiones sobre riesgos influyen en la mejora continua de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante decisiones sobre riesgo sistemático y riesgo no sistemático de modo que no afecten las inversiones de dichas entidades.

(Villaorduña, 2014), En su tesis: “Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana”, desarrollado en la Universidad de San Martín de Porres, concluye en: Se pudo determinar que la evaluación financiera influye favorablemente en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana, puesto que se logró establecer que el respaldo financiero influye favorablemente

en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana. Asimismo, se determinó que la rentabilidad financiera incide favorablemente en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana. Se pudo establecer que la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras incide en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

(Tello, 2017), En su tesis: “El financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa Omnichem SAC”, elaborado en la Universidad Autónoma del Perú, concluye en: Si bien la empresa depende mucho del financiamiento bancario como un medio de obtención de dinero para poder afrontar sus obligaciones inmediatas, no siempre ésta es la mejor forma de obtener liquidez, ya que acarrea por un lado riesgos de incumplimiento y por el otro el incremento de los gastos financieros en detrimento de la rentabilidad de la empresa. Asimismo la empresa adolece de una gestión de cobranzas ineficiente y no existen políticas de créditos y cobranzas que permitan seleccionar mejor a sus clientes. El financiamiento bancario incrementa el nivel de endeudamiento de la empresa por cuanto se pudo comprobar que existe una fuerte dependencia por el crédito bancario para afrontar las obligaciones corrientes. Si bien todo crédito permite la expansión y/o crecimiento de las empresas, debe tenerse en cuenta que a la larga genera gastos financieros que menoscaban la rentabilidad de la empresa. Más aún si la empresa tiene dificultades para poder controlar sus gastos administrativos y de ventas. Si bien la empresa no ha determinado el nivel óptimo de inversiones en sus inventarios se pudo apreciar que éstos están “sobre stockeados”, y, por el contrario, no ha realizado inversiones en activos financieros, por lo que un 91 % de los encuestados manifiesta que la empresa debería invertir en activos financieros como una forma de autofinanciamiento.

(Flores, 2017), La estructura de capital de una empresa (o estructura financiera) se refiere a la mezcla específica de deuda a largo plazo y capital que utiliza ésta para financiar sus operaciones. Con respecto a la estructura el gerente financiero tiene dos situaciones. Primero, cuánto debe tomar prestado la empresa; es decir ¿qué combinación de deuda y capital es la mejor? La combinación que se seleccione afectará tanto al riesgo como al valor de la empresa. Segundo, ¿cuáles son las fuentes de fondos menos caras para la empresa? Luego de la decisión sobre la combinación de financiamiento, el gerente financiero debe decidir exactamente cómo y dónde obtener el dinero. Los gastos relacionados con la obtención del financiamiento a largo plazo pueden ser importantes por lo que tienen que evaluarse cuidadosamente las diferentes posibilidades. Las empresas también toman préstamos de los diversos acreedores de formas diferentes. Elegir entre acreedores y entre los tipos de préstamos es otra de las actividades que realiza el gerente financiero. (p.14)

(Gestión, 2017), el Diario Gestión en su edición virtual señala, ya sea que busquemos capital para financiar nuestra próxima campaña o para un nuevo proyecto, existen cinco pautas que debemos considerar antes de solicitar un préstamo. Tomar deuda no siempre es malo e incluso puede significar la continuidad de nuestro negocio, sobre todo cuando se trata de una micro o pequeña empresa. "En la vida de un negocio existen momentos en los cuales es oportuno pedir financiamiento, por ejemplo para realizar un proyecto que te brindará un gran retorno, como la campaña de Navidad", explica Carlos Ferreyros, experto en finanzas y Gerente General de la compañía de intermediación financiera Prestamype. Eso sí, antes de pedir un préstamo es necesario revisar estas cinco recomendaciones clave para tomar la decisión correcta. Primero, evalúa el monto que requieres. "Primero, analiza si realmente necesitas el

préstamo y cuál es el monto exacto que necesitas. Una regla útil es estimar si el retorno proyectado de tu inversión será mayor al costo de la deuda. Calcula el monto que necesitas y no pidas más de lo necesario". Segundo, determina el plazo. Una vez determinado el monto debemos evaluar en cuánto tiempo podremos reembolsar la deuda. Usualmente a montos mayores, plazos mayores. El especialista recomienda consultar si la cuota incluye amortización, o si el reembolso del capital se puede hacer al final. Otro punto a considerar es si existe algún costo en caso de cancelación parcial o total antes del plazo acordado. Tercero, fíjate en la TCEA. "Muchas propuestas te hablarán de la TEA (Tasa Efectiva Anual), pero la tasa que debes considerar es la TCEA (Tasa Costo Efectivo Anual), que incluye la tasa de interés y todos los costos asociados a la deuda. Es decir, la tasa que realmente pagarás", aclara Ferreyros. Por ejemplo, para el mercado peruano de mypes la TCEA va desde el 34% como es el caso de Prestamype, hasta 100% en el caso de muchas microfinancieras. Cuarto, considera los requisitos. Según cada institución, la cantidad de requisitos solicitados puede variar considerablemente. Algunas te pedirán enviar documentos escaneados, mientras otras requerirán múltiples certificados y comprobantes originales. También revisarán tu historial crediticio. En todos casos, ten todos los papeles al día y en regla para poder obtener tu préstamo lo más rápido posible. Quinto, investiga todas las opciones. Antes de tomar la decisión, investiga las ofertas que existen en el mercado y asesórate. En el Perú encontrarás opciones con diversas tasas y condiciones acorde a tus necesidades. Toma en cuenta que actualmente no solo existen los bancos, sino también las cajas municipales, financieras, microfinancieras y empresas de finanzas alternativas que pueden ser muy convenientes", concluye el Gerente General de Prestamype. (p.1)

(Apaza, 2014), Refiere que el financiamiento es el intercambio de capitales para satisfacer las necesidades de financiación e inversión de

cada agente. Es decir, se realiza entre prestamistas y prestatarios, todo ello dentro de un mercado financiero más o menos regulado. (p.20)

(**CreceNegocios, 2018**), La búsqueda de financiamiento básicamente se da por dos motivos:

- Cuando la empresa tiene falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias, por ejemplo, cuando se necesita pagar deudas u obligaciones, comprar insumos, mantener el inventario, pagar sueldos, pagar el alquiler del local, etc.
- Cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer frente a la inversión, por ejemplo, cuando se quiere adquirir nueva maquinaria, contar con más equipos, obtener una mayor mercadería o materia prima que permita aumentar el volumen de producción, incursionar en nuevos mercados, desarrollar o lanzar un nuevo producto, ampliar el local, abrir nuevas sucursales, etc.

Veamos a continuación cuáles son las principales fuentes de financiamiento a las cuáles podemos recurrir en búsqueda de aquel dinero que podríamos necesitar ya sea para seguir funcionando como empresa, o para invertir y hacerla crecer.

Ahorros personales: Una forma de obtener financiamiento que no nos obliga a tener que pagar intereses ni a devolver el dinero, es recurrir a nuestros ahorros personales o a cualquier otra fuente personal que podamos tener, por ejemplo, al usar tarjetas de crédito o al vender algún activo personal.

Familiares o amigos: Otra forma sencilla de obtener financiamiento, sobre todo cuando el dinero que necesitamos es poco, es solicitarlo a familiares o amigos, los cuales es muy probable que nos presten el dinero si son conscientes de nuestra capacidad y responsabilidad.

Bancos: Una forma común de obtener financiamiento aunque más difícil de acceder son los bancos, los cuales podrían solicitarnos algunos

requisitos tales como determinada experiencia en el mercado y, en caso de tratarse de un monto elevado, garantías que podrían estar conformadas por activos de la empresa o bienes personales.

Entidades financieras no bancarias: Algunas de ellas especializadas en pequeñas y medianas empresa, por lo que los requisitos suelen ser menores que los que pide un banco, pero con la desventaja de que el préstamo que otorgan suele ser menor, suele tener un menor plazo, y suele tener un mayor costo o tasa de interés.

Empresas de leasing: Bancos o entidades financieras que brinden el producto de leasing, el cual consiste en un contrato mediante el cual solicitamos a un banco o entidad financiera que adquiera la propiedad de un bien (por ejemplo, una maquinaria o equipo) para que posteriormente nos lo arrienden y, una vez culminado un plazo establecido, tengamos la opción de comprarlo.

Empresas de factoring: Bancos o entidades financieras que brinden el producto del factoring, el cual consiste en un contrato mediante el cual le cedemos a un banco o entidad financiera los derechos de nuestras cuentas por cobrar, a cambio de que nos las abonen por anticipado (deduciendo los intereses y comisiones que el banco o entidad financiera nos pueda cobrar).

Proveedores: A través de la obtención de un crédito comercial, por ejemplo, al conseguir que un proveedor nos provea de mercadería, materias primas o algún activo, y nos permita pagarlo en cuotas mensuales en lugar de tener que realizar un único pago en efectivo.

Emisión de acciones: Otra fuente de financiamiento es la venta de acciones, las cuales consisten en títulos que le otorgan a quien las posea, el derecho de participar en la distribución de las utilidades de la empresa y en la distribución del capital social en caso se liquide ésta.

Emisión de bonos: Otra alternativa es la emisión de bonos, los cuales consisten en títulos de deuda que la empresa emite comprometiéndose a

pagar intereses periódicos y a devolver el valor de la deuda al vencimiento de un plazo determinado, a quien los adquiera.

Canjes o trueque con otras empresas: Consiste en intercambiar un producto o servicio por otro, por ejemplo, pagar anuncios o publicidad con nuestros productos, o brindarles nuestros servicios a los trabajadores de una empresa, a cambio de que nos provea de insumos o mercaderías.

Socios: Otra forma de financiar nuestra empresa consiste en buscar un socio, es decir, una persona interesada en nuestra empresa, que además de querer invertir en ella, esté dispuesta a compartir el riesgo del negocio y a trabajar junto con nosotros en su crecimiento.

Inversionistas: Finalmente, podríamos buscar “entidades de capital de riesgo” o “inversionistas ángeles” (que a diferencia de las entidades de capital de riesgo, utilizan fondos propios y no de terceros), o simplemente cualquier persona, empresa o entidad que desee invertir dinero en nuestra empresa a cambio de un porcentaje de las utilidades.

(p.1)

(Zambrano, 2014), Sostiene que las finanzas estudian el proceso de circulación del dinero, es decir la forma de obtención y administración de fondos. Hace referencia a la búsqueda de un aumento en las ganancias sin invertir más de lo aconsejable, es decir minimizando los riesgos de la inversión. Si el inversor está dispuesto a afrontar una mayor incertidumbre, sus ganancias podrán ser mayores. Implementar estrategias adecuadas para aprovechar el recurso económico, generaría la optimización de los mismos, obteniendo así un rendimiento económico de mayor provecho. Cada entidad elige sus fuentes de financiamiento de acuerdo al que mayor beneficio otorga. Uno de los elementos más importantes para la gestión y formación de nuevas empresas, el cual les permite aprovechar las oportunidades para crecer, emplear mano de obra local y a su vez apoyar a otras empresas y al gobierno local, estatal y federal a través de la remisión de los impuestos sobre la renta es las

finanzas. El uso idóneo de los instrumentos financieros y de los préstamos e inversiones con la clave para el éxito y crecimiento económico de una organización. Las tendencias financieras por otra parte, también definen el estado de la economía a nivel global, de manera que los bancos centrales puedan planificar las políticas monetarias. Para realizar un negocio, las empresas necesitan una variedad interminable de activos, los cuales pueden ser tangibles, como maquinaria, fábricas y oficinas; e intangibles como marcas, conocimientos técnicos y patentes, he ahí la necesidad de las finanzas, puesto que a través de ella se logrará obtener el dinero necesario para el funcionamiento y crecimiento de las mismas. Las finanzas se dividen en tres grandes áreas:

a) Inversiones

Esta rama se enfoca la forma de hacer y administrar una inversión en activos financieros y en particular que hacer con un excedente de dinero cuando se desea invertirlo en el mercado financiero. Al poseer una acción, se posee un activo financiero, ya que se obtiene el derecho a cobrar una cantidad en el futuro. Al poseedor de estas acciones se le llama inversionista y a las que sugieren donde invertir dichos sobrantes se les denomina promotores o analistas de inversiones.

b) Instituciones y mercados financieros

Las instituciones financieras son empresas que se especializan en venta, compra, creación de títulos de crédito y títulos valor que son activos financieros para los inversionistas y pasivos para las empresas que toman los recursos para financiarse.

Los mercados financieros son los espacios donde actúan las instituciones financieras para comprar y vender títulos de crédito, como acciones, obligaciones o papel comercial.

c) Finanzas corporativas o administración financiera de las empresas.

La administración financiera de las empresas estudia tres aspectos: la inversión en activos reales, activos financieros y excedentes temporales

en efectivo, la obtención de fondos necesarios para la inversión en activos y las decisiones relacionadas con la reinversión de las utilidades y reparto de dividendos. Una empresa es una entidad económica independiente que posee activos que ha adquirido mediante las aportaciones de los accionistas y el financiamiento de acreedores.

Entre las funciones más importantes que realiza un directivo financiero se encuentran las siguientes:

- Gestión de tesorería.
- Obtención de financiación.
- Gestión de créditos.
- Pago de dividendos.
- Seguros.
- Preparación de presupuestos.
- Preparación de estados financieros.
- Custodia de registros.
- Auditoria interna.
- Relación con los bancos e instituciones financieras.

El principal objetivo de un administrador es generar riqueza para los accionistas de la empresa, la cual es medida en base a rendimiento por acción a valor en libros y rendimiento por acción a valor de mercado.

Responsabilidades de un administrador financiero:

- Presupuestar y planear a largo plazo.
- Tomar decisiones de inversión y financiamiento sobre capital e inventarios.
- Administrar las cuentas por cobrar y el efectivo.
- Coordinar y controlar las acciones de la empresa.
- Establecer y manejar las relaciones con los mercados financieros.
- Evaluar proyectos de inversión con enfoque de responsabilidad social empresarial.

Finanzas personales: Las finanzas personales son la aplicación de las finanzas y sus principios de una persona o familia en su deseo de realizar sus actividades con la mejor distribución de dinero para ello. Debe distribuir sus ingresos entre educación, salud, vestimenta, seguros, alimentación, transporte, lujos, etc. Se debe tener en cuenta los ingresos, gastos, ahorros y siempre establecer los riesgos y eventos futuros. Parte de las finanzas son los cheques, las cuentas de ahorro, las tarjetas de crédito, los préstamos, los impuestos, etc.

Presupuesto: El presupuesto se define como un plan integrador y coordinador, que se expresa en términos financieros respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia. Para elaborar un presupuesto se plantean como requisitos los siguientes:

- Conocimiento perfecto de la empresa.
- Plan presupuestal o políticas a seguir.
- Coordinación para ejecutar el plan presupuestal.
- Fijar un periodo presupuestal,
- Dirección y Vigilancia adecuadas

Un presupuesto debe ser aplicado en base a reglas de formulación, presentación y aplicación también llamadas de operación. El proceso de generación de un presupuesto anual inicia con un presupuesto de ventas que conlleva finalmente a la generación de estados financieros presupuestados.

Rendimiento: La cantidad que recibe quien invierte, es decir una tasa de interés sobre el capital original.

Riesgo financiero: Es el riesgo de no cubrir los costos financieros y está asociado al crecimiento de los costos financieros fijos de la empresa, a cambio del cual se obtiene un incremento superior al pronosticado por el modelo.

Incertidumbre financiera: Es un caso particular de riesgo que ocurre cuando no se tienen antecedentes históricos de las probabilidades de ocurrencia de eventos o situaciones, por lo tanto no se puede determinar una probabilidad de ocurrencia objetiva.

Gastos financieros: Todos aquellos gastos en los que incurre un sujeto económico, para la obtención, uso o devolución de capitales financieros puestos a su disposición por terceras personas.

Inversiones: Representan las colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.

Ahorro: Se denomina ahorro a la parte del ingreso (nacional, familiar o personal) que no se destina a la compra de bienes de consumo.

Ahorro financiero: Conjunto de activos rentables emitidos, tanto por el sistema financiero como por el gobierno, que han sido acumulados a través del tiempo. El ahorro es determinado en base a los siguientes aspectos:

- Magnitud de ingresos.
- Certidumbre de los ingresos futuros.
- Grado de previsión del futuro.
- Nivel de renta actual.
- El tipo de interés.
- Expectativas sobre la evolución de precios futuros.
- El salario.
- La inflación.

Financiamiento: Implica la manera en que una empresa adquiere los recursos necesarios para llevar a cabo las decisiones de inversión. (p.2)

(EmprendePyme.net, 2016), Una correcta gestión empresarial es necesaria para asegurar el éxito y la viabilidad económica de una empresa. Por ello, es necesario que todos los emprendedores y PYMES

tengan claro en qué consiste la gestión empresarial y conozcan cuáles son sus funciones. La gestión empresarial puede definirse como la habilidad que poseen los líderes de organizar, controlar y dirigir a un grupo de personas para lograr el objetivo propuesto por medio de diversas estrategias. Pero dejando un lado este concepto empresarial y bastante difícil de entender, podemos decir en cortas palabras para qué sirve la gestión empresarial. Resulta bastante evidente que las funciones de la gestión empresarial están basadas en cuatro factores imprescindibles.

- **Planificación:** En cualquier negocio es indispensable tener una buena gestión empresarial desde la perspectiva de la planificación. Establece muy bien las metas y cada una de las actividades y estrategias que vas a seguir para llegar a tus objetivos empresariales, así como también los recursos financieros, humanos y técnicos que necesitas.
- **Organización:** La organización es tan importante que puede marcar el éxito o fracaso de un negocio. Empieza desde ya a definir, asignar y coordinar cada una de las actividades que se van a llevar a cabo, quién las realizara, en qué tiempo y cómo lo hará. Una empresa exitosa tiene como característica principal la organización.
- **Dirección:** No se trata de mandar. Esta función es para líderes de verdad que impulsen y motiven a cada uno de los miembros de la organización. Un buen director será capaz de motivar y dar razones de peso a sus trabajadores para desarrollar sus tareas de forma óptima y certera. El personal de dirección debe mantener una serie de cualidades necesarias en el trato hacia los demás como la asertividad y la empatía.
- **Control:** Coordinar y supervisar el trabajo que se va realizando es de suma importancia. Con todo ello, se van conociendo las fortalezas y debilidades de la empresa, para extraer índices e indicadores de peso que permitan solucionar cualquier futuro inconveniente. El control se convierte al final en la herramienta necesaria para establecer medidas a corto y largo plazo, sin poner en riesgo la situación de la empresa.

Muchos empresarios definen la gestión empresarial con las cuatro funciones antes mencionadas, son los pilares necesarios para que exista una buena gestión dentro de la organización. Sin embargo, si decidimos establecer una definición más concreta en cuanto a lo referido para el Comercio Europeo en productos y servicios podemos considerar en este caso que la gestión empresarial debe conceptualizarse en relación a la calidad, seguridad, responsabilidad, confianza, competencias, protección al trabajador, etc. Todos ellos factores imprescindibles que harán crecer a una empresa generadora de productos y servicios.

La gestión empresarial es la brújula que guía el camino de un negocio, su estrategia y finalidad. Al final, es un recurso imprescindible en cualquier sistema capitalista basado en inversiones y retorno. Muchos profesionales que emprenden un negocio se encuentran perdidos ante este panorama, y creen que el rendimiento de una empresa solo depende de factores ajenos a ellos como la suerte o el azar. Sin embargo, los especialistas en economía y gestión saben de sobra que un negocio sin estrategia no es nada, porque tarde o temprano las anomalías del mercado terminan por impactar en su rendimiento. No hay que olvidar jamás, que una empresa con éxito debe mantenerse focalizada en que sus gestiones sean las más acertadas. Y es que, en el caso del sector privado, tanto la inversión de los socios como el balance de ganancias con la facturación, son dos frentes a los que debe prestársele especial atención. Esta es una de las principales diferencias entre la empresa pública y privada, porque en la primera de ellas, los índices de rentabilidad y productividad no son tan importantes como en el sector particular, donde llevar a cabo una correcta gestión empresarial se convierte en algo obligatorio.

(**Sanchez, 2015**), Señala que gestión empresarial, es definir la forma en que las actividades de las organizaciones logran el aumento de la productividad y competitividad, y cumplir con los objetivos establecidos, esto a través de la aplicación de las cuatro fases del

proceso administrativo: planeación, organización, dirección y control. Actualmente el enfoque de las empresas debe estar dirigido hacia comprender los factores de constantes cambios. (p.1)

(SUNAT, 2017), 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 micros y pequeñas empresas se inscriben en un registro que se denomina REMYPE. El Estado otorga varios beneficios a las micros y pequeñas empresas, brindándoles facilidades para su creación y formalización, dando políticas que impulsan el emprendimiento y la mejora de estas organizaciones empresariales.

Beneficios generales:

- Pueden constituirse como personas jurídicas (empresas), vía internet a través del Portal de Servicios al Ciudadano y Empresas.
- Pueden asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales.
- Gozan de facilidades del Estado para participar eventos feriales y exposiciones regionales, nacionales e internacionales.
- Cuentan con un mecanismo ágil y sencillo para realizar sus exportaciones denominado Exporta Fácil, a cargo de la SUNAT.
- Pueden participar en las contrataciones y adquisiciones del Estado.

Requisitos

¿Cuáles son los requisitos para inscribirse en el **REMYPE**?

- RUC vigente.
- Tener el Usuario y Clave SOL.
- Tener como mínimo un trabajador.
- No pertenecer al rubro de bares, discotecas, casinos y juegos de azar.

No olvides considerar, las MYPE deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Micro Empresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- **Pequeña Empresa:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Los beneficios del régimen que establece el Estado para las MYPE se encuentran en función a estos niveles de ventas anuales y al cumplimiento de otros requisitos. Se encuentra pendiente de publicación el Reglamento que facultará a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) que actualmente se encuentra a cargo del Ministerio de Trabajo.

(Gestión, 2017), El Diario Gestión en su edición virtual, informa que si se tiene una idea de negocio innovadora, se puede obtener financiamiento gratuito a través del programa estatal Innóvate Perú, donde se puede acceder a financiamiento no reembolsable de hasta US\$ 150,000. Si tiene una idea de negocio innovadora y no cuenta con el capital para desarrollarla, debe saber que el Ministerio de la Producción, a través del programa Innóvate Perú, ofrece líneas de financiamiento no reembolsable (gratuito). Para postular a este programa, la persona debe elaborar un perfil del proyecto. Se debe tratar de la innovación de un producto o servicio, que puede ser nuevo o mejorado y que tenga una proyección de ingresar al mercado. El perfil presentado es evaluado y de ser aprobado, se ingresa a un taller de capacitaciones para formular el proyecto. Los proyectos innovadores pueden ser de cualquier área. Pero Innóvate Perú también realiza concursos de financiamiento con temáticas específicas. Por ejemplo, se realizan concursos de proyectos de innovación social. El monto de financiamiento no reembolsable para los proyectos varía de acuerdo a cada concurso y puede alcanzar los US\$ 150,000. Existe más

información sobre el financiamiento que ofrece Innóvate Perú en su página web. (p.1)

1.2 Justificación de la Investigación

La investigación ha permitido ampliar los conocimientos sobre la gestión empresarial a nivel de Mypes que incide en el desarrollo empresarial en la provincia de Barraca, sobre la base de la información y doctrina disponible a la fecha, verificándose que en la localidad existe poca información en estas variables.

Los resultados del estudio han brindado información actualizada de las Mypes, a fin de que se formulen estrategias orientadas a mejorar el desarrollo y la capacidad de crecimiento, para lograr una mejor gestión empresarial, disminuir las improvisaciones a que están expuesta en la actualidad y servir de base para futuras investigaciones.

Asimismo, la investigación se realizó con el propósito de conocer e identificar la problemática acerca de las Mypes de comercio en la provincia de barranca. Se ha centrado en estudiar el problema, con la intención de brindar guías útiles de cómo solucionar esta delicada situación, mejorar su competitividad y brindar los aportes necesarios a los micros y pequeños empresarios para forjar su desarrollo empresarial.

Se aplicó el método científico para identificar el problema, analizar las teorías, formular soluciones a través de la formulación de hipótesis, identificando los objetivos que orientan la investigación. Para esto se aplicó la inducción, deducción y análisis de la información obtenida, comprobando la veracidad de las hipótesis. El estudio abarcó a los dueños de los negocios o empresas, así como a sus asesores contables y dependientes con cierto nivel de decisión delegado por el propietario.

1.3 Problema

¿Qué relación existe entre el financiamiento y la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas del mercado central de Barranca – 2017?

1.4 Conceptuación y Operacionalización de Variables

1.4.1 Variable Independiente: Financiamiento

(Definista, 2017) En el ámbito económico, el término financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo. Los préstamos pueden provenir de empresas o personas naturales, o por la vía más tradicional, que es a través de créditos bancarios. En la actualidad es muy común que las personas, busquen financiarse mediante el uso de las tarjetas de crédito. Este tipo de préstamos o financiamiento permite al individuo poder abonar a fin de mes, una cuota mínima o el monto que él decida establecer para el pago de su deuda. Sin embargo, se debe tener mucho cuidado con este tipo de financiamiento ya que puede acarrear muchos problemas si no se utiliza con medida. Hoy en día el financiamiento no solo es utilizado por personas naturales o empresas, sino que también los entes gubernamentales tanto nacionales, como regionales y municipales proceden a adoptar esta alternativa a fin de poder materializar cualquier proyecto de carácter público, como lo es la construcción de vías, construcción de centros hospitalarios, entre otros. Cabe destacar que el financiamiento también puede ser requerido para paliar algún déficit económico que impide el pago de ciertas obligaciones contraídas. A nivel

empresarial, se presentan distintas fuentes de financiamiento, algunas de ellas son:

- Financiamiento a corto plazo: en este tipo de financiación, el plazo del préstamo es menor a un año. Por ejemplo los créditos bancarios.
- Financiamiento a largo plazo: el plazo para cancelar es mayor a un año, o no existe una obligación como tal de devolver el dinero. Un ejemplo de esta clase de financiamiento se realiza a partir de fondos de parientes o amigos.
- Financiamiento interno: se obtiene de recursos disponibles de la empresa. Ej. Amortizaciones, fondos de reserva, etc.
- Financiamiento externo: provienen de personas que no pertenecen a la empresa. Ejm. préstamos bancarios. (p.1)

Por otro lado, (Definición, 2018) indica que se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos. En el caso de un particular, un típico modo de financiarse de modo externo es a través del uso de la tarjeta de crédito. Mediante esta, una persona hace un pago que deberá abonar cuando llegue su resumen a fin de mes. Este contará con un pago mínimo a realizar y la posibilidad de afrontar el resto más adelante. No obstante, es una situación desaconsejable en la medida en que los intereses se elevan considerablemente. El uso de este tipo de métodos es el más habitual, pero también puede significar una trampa si se utiliza de forma poco responsable. La otra forma que un particular tiene para financiarse de modo externo la toma de un crédito con un banco. En este caso, una forma habitual es la que se utiliza para adquirir

una propiedad. Los créditos hipotecarios suele realizarse considerando un pago total en muchos años hacia el futuro. Esta circunstancia posibilita que muchas personas puedan acceder a una vivienda en el corto plazo con los recursos que en buena medida destinaban a un alquiler. (p.1)

A continuación vamos a establecer las dimensiones de la variable independiente, financiamiento, para efectos de su operacionalización, conformada por la fuente de financiamiento externa y fuente de financiamiento interna.

Dimensiones:

1. Fuente de Financiamiento Externo

(Ccaccya, 2015), Define fuente de financiamiento externo a las que proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización. Hay diferentes modalidades en este ámbito que se han venido implementando de acuerdo con las necesidades particulares que presentan las empresas. Una de las instituciones que provee diferentes alternativas de financiamiento es la banca comercial o múltiple. (p.vii-1)

Indicadores:

- a) **Créditos financieros.**- Consiste en la entrega de un capital por parte de una entidad financiera para cubrir las necesidades de corto plazo de la empresa, quien asume la obligación de devolverlo junto a los intereses acordados, en un plazo inferior a un año. Son las proporcionadas por los Bancos, cajas, financieras, cooperativas, etc.
- b) **Préstamo de terceros.**- Préstamo obtenido de personas naturales como prestamistas, familiares, juntas, panderos o familiares.
- c) **Créditos comerciales.**- Consiste en el ofrecimiento de crédito por parte del proveedor de productos y servicios a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro.

Lo habitual es que se conceda en un periodo de 30 a 90 días para facilitar la materialización de la venta con el cliente.

2. Fuente de Financiamiento Interno

(Ccaccya, 2015), Señala que la fuente de financiamiento interna son proporcionadas, creadas o producidas por la propia operación de la empresa, como consecuencia de la práctica comercial y el funcionamiento de las organizaciones. (p.vii-1)

Indicadores:

- a) **Aporte de capital.**- Aporte del dueño o de los socios para constituir una empresa o incremento de capital.
- b) **Reinversión de utilidades.**- Utilidades de la empresa no distribuida a los socios y que se utiliza como apalancamiento operativo para fortalecer la empresa.
- c) **Fondo de depreciación y amortización.**- Son las provisiones contables por el uso y desgaste de los bienes del activo fijo y que son deducibles para fines fiscales. Indirectamente constituye un fondo para la reposición de los activos.

1.4.2 Variable Dependiente: Gestión Empresarial

(Significados.com, 2018), la gestión empresarial es el proceso estratégico, administrativo y de control frente al manejo de los recursos de la empresa para aumentar su productividad, competitividad, efectividad y eficiencia. La gestión empresarial, también conocida como ingeniería de gestión empresarial, se diferencia de la administración de empresas al combinar tanto la gestión estratégica como la aplicación de la tecnología e innovación. Según el economista y autor Joseph Schumpeter (1883-1950), la gestión empresarial garantiza que la oferta cubra la demanda mediante la “destrucción creativa”, o sea, con la

innovación constante para aumentar la productividad y la competitividad. Algunos de los puestos de trabajo y jerarquías empresariales que representan la disciplina de gestión empresarial son:

- Representantes del alto mando de la gestión: director general y directores ejecutivos.
- Gestión intermedia: directores comerciales y gerentes de área.
- Frente de la gestión: jefes de venta y supervisores.
- Personal de apoyo: vendedores y asesores.

Las funciones de la gestión empresarial coinciden con las relacionadas con la administración de empresas, diferenciándose de esta en que la gestión empresarial se posiciona en un nivel de autoridad superior (nivel gerencial) y abarca más conocimientos que los meramente administrativos. Las funciones de la gestión empresarial, por lo tanto, son:

Planificación o planeación: combina los recursos para nuevos proyectos.

Organización: integración o coordinación de las actividades de trabajo junto con la agrupación de los recursos.

Dirección: dirigir los niveles de comunicación y liderazgo hacia los objetivos.

Control: mecanismos cuantificativos para evaluar los resultados y mejorar el proceso.

Características de la gestión empresarial:

- Búsqueda de innovaciones
- Gestión de la innovación de los proyectos de la empresa
- Gerencia de los proyectos planificados
- Desarrollo de productos y servicios según los recursos disponibles
- Dirección económica y financiera
- Aplicación tecnológica
- Control de calidad o mejora continua de la calidad
- Optimización de los procesos

Dimensiones:

1. Planeamiento Empresarial:

(EmprendePyme.net, 2016), Señala que en cualquier negocio es indispensable tener una buena gestión empresarial desde la perspectiva de la planificación. Establece muy bien las metas y cada una de las actividades y estrategias que vas a seguir para llegar a tus objetivos empresariales, así como también los recursos financieros, humanos y técnicos que necesitas. (p.1)

Indicadores:

- a) **Plan de ventas.**- Son las proyecciones de ventas para una temporada o ejercicio económico que se prevé tener para alcanzar los objetivos de ingresos y utilidades.
- b) **Plan de compras.**- Es un programa de compras de mercaderías para venta corriente o stock, principalmente se da en campañas o días festivos acordes al giro del negocio.
- c) **Plan de inversión.**- Es un plan que comprende la implementación de un negocio, adquisición de equipos, muebles o inmuebles, con la finalidad de sistematizar o expandir del negocio.

2. Resultado Económico:

(Delgado, 2015), Sostiene que existe un resultado económico real para la empresa, dado por la utilidad contable contenida en los estados financieros (estado de ganancias y pérdidas) y un resultado tributario (renta neta o utilidad tributaria) compuesto por el resultado económico de la empresa (utilidad contable) más las adiciones y deducciones que se realizan y sirve para determinar el impuesto del ejercicio, que se encuentra contenida en la declaración jurada anual del impuesto a la renta. (p.i-14)

Indicadores:

- a) **Resultado del ejercicio.**- Representa la utilidad o pérdida obtenida en un ejercicio económico.
- b) **Rentabilidad.**- Nivel de utilidad respecto a las ventas de un negocio o empresa.
- c) **Competitividad.**- Capacidad de hacer frente a la competencia con los recursos disponibles.

1.5 Hipótesis

Existe relación entre el financiamiento y la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas del mercado central de Barranca – 2017.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo General

Determinar la relación del financiamiento y la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas del mercado central de Barranca – 2017.

1.6.2 Objetivos Específicos

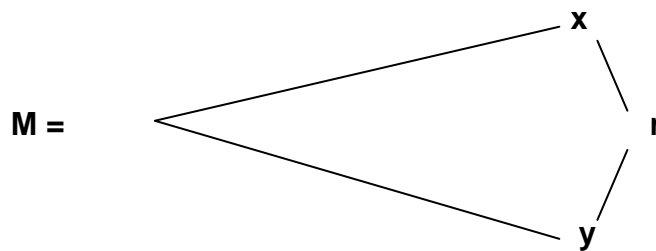
- Establecer el modo en que el financiamiento externo se relaciona con la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas del mercado central de Barranca – 2017.
- Analizar la relación del financiamiento interno y el resultado económico en la gestión de las Mypes del mercado central de Barranca – 2017.

II. METEDOLOGÍA

2.1 Tipo y Diseño de Investigación

El estudio correspondió a una investigación de tipo descriptivo y correlacional, puesto que especificó todos los aspectos de las decisiones de financiamiento y su relación con la gestión empresarial de las micros y pequeñas del mercado central de Barranca.

DESCRIPTIVO CORRELACIONAL



Dónde:

M = Muestra

X = Variable Independiente

Y = Variable Dependiente

r = Relación de Variables

El diseño de investigación aplicado correspondió al desarrollo metodológico propio del diseño no experimental al no realizar manipulación de variables, es de tipo transversal, puesto que los datos se recolectaron en un solo momento, en un tiempo único según calendario de actividades con el propósito de describir y analizar su incidencia e interrelación entre las variables de estudio.

2.2 Población y Muestra

La población para efectos de la investigación estuvo conformada por 220 Mypes del mercado central de Barranca, de acuerdo a la base de datos del área de recaudación, proporcionada por la Municipalidad Provincial de Barranca.

La muestra para nuestro estudio estuvo conformada por 140 micros y pequeños empresarios que desarrollan sus actividades comerciales en el mercado central de Barranca.

Fórmula:

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

Para el cálculo de la muestra tomaremos el 95% como límite de confianza, cuyo valor es $Z = 1.96$.

Para el campo de variabilidad, se estimó el valor de $p = 0.5$, probabilidad de eficacia y $q = 0.5$ la probabilidad de ineficacia de las mismas. El nivel de confianza es: 5%.

En síntesis tenemos:

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 220}{(0.05)^2 \times (219) + (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5} = 140$$

Muestra = 140 Mypes

2.3 Técnicas e Instrumentos de Investigación

La técnica e instrumento que se aplicaron en la presente investigación fueron:

Técnica : La Encuesta.

Instrumento : El Cuestionario.

2.4 Procesamiento y Análisis de la Información

Los datos obtenidos través de la encuesta se procesaron por el método estadístico, para organizar los diferentes aspectos de la información y de este modo obtener el mejor resultado, de acuerdo al propósito de la investigación. El programa de soporte para el procesamiento de la información fue Microsoft Excel para el diseño de la base de datos, gráficos.

Los resultados obtenidos se analizaron e interpretaron de forma objetiva, con el propósito de formular las conclusiones y recomendaciones de la investigación, debidamente sustentadas con las pruebas analíticas.

III. RESULTADOS

3.1 Del Financiamiento:

Tabla N° 01: Financiamiento y Gestión Empresarial

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	121	86%
No	19	14%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

En la pregunta planteada acerca del financiamiento y su relación con la gestión empresarial, el 86% respondió que el financiamiento sí es indispensable para tener éxito en la gestión empresarial, y el 14% dijo que no lo consideraba necesario.

Tabla N° 02: Financiamiento Externo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	98	70%
No	42	30%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

Ante la pregunta si el financiamiento externo facilita el cumplimiento del plan empresarial, los encuestados respondieron, el 70% que el financiamiento externo facilita el cumplimiento del plan empresarial; mientras que el 30% indicó que no existía relación entre tales dimensiones.

Tabla N° 03: Financiamiento Interno

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	81	58%
No	59	42%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

Respecto a la pregunta de si recurrir al financiamiento interno permite lograr mejores resultados económicos, el 58% de los encuestados consideraron que recurrir al financiamiento interno sí permite lograr mejores resultados económicos, y el 42% manifestó que no existía tal relación.

Tabla N° 04: Crédito Financiero

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	129	92%
No	11	8%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

En lo que respecta el crédito financiero y el incremento de las ventas, la encuesta muestra que el 92% de personas respondieron que el crédito financiero es importante para incrementar las ventas, mientras que solo el 8% respondió que no era necesario para cumplir esta meta.

Tabla N° 05: Préstamos de Terceros

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	71	51%
No	69	49%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

Ante la interrogante sobre la conveniencia de recurrir a préstamos de terceros para comprar stock en campañas económicas, el 51% de la muestra encuestada respondió que sí es conveniente recurrir a préstamos de terceros para la compra de mercadería para stock por campañas estacionales del negocio, mientras que el 49% indicó que no tiene tal necesidad.

Tabla N° 06: Crédito Comercial

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	135	96%
No	5	4%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

Frente a la pregunta sobre el crédito comercial para la compra de activos y ampliación del negocio, el 96% de la muestra encuestada respondió que sí es conveniente recurrir al crédito comercial para la compra de activos o la ampliación del negocio, pero el 49% indicó que no tiene necesidad de recurrir al crédito.

Tabla N° 07: Aporte de Capital

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	65	46%
No	75	54%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

Con respecto a la pregunta si el aporte de capital es importante para tener resultados favorables en un periodo económico, el 46% indicó que sí es necesario el aporte del capital para obtener un buen resultado económico, mientras que el 54% respondió que no es importante.

Tabla N° 08: Reinversión de Utilidades

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	125	89%
No	15	11%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

En relación a la pregunta de si la reinversión de utilidades permite obtener mayor rentabilidad económica, el 89% respondió que sí existe tal relación, y solo el 11% señaló que la reinversión no permite generar mayor rentabilidad a la empresa.

Tabla N° 09: Fondos por Provisiones

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	88	63%
No	52	37%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

Cuando se le preguntó a los comerciantes acerca de los fondos que se generan por la provisión de la depreciación o amortización, el 63% que respondió que sí contribuyen a la competitividad de la empresa, pero el 37% respondió que no lo hace.

3.2 De la Gestión Empresarial:

Tabla N° 10: Plan de Ventas

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	73	52%
No	67	48%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

El estudio indica que el 52% de los comerciantes considera que el plan de ventas es el instrumento más importante para su negocio; mientras que el 48% estimó que no hacen uso de esta herramienta para gerenciar su empresa en Barranca.

Tabla N° 11: Plan de Compras

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	131	94%
No	9	6%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

En lo que se refiere al plan de compras en la gestión empresarial, según los resultados de la encuesta, el 94% de los comerciantes consideró que el plan de compras facilita una gestión empresarial eficiente; mientras que solo el 6% estimó que no lo consideraba importante.

Tabla N° 12: Plan de Inversiones

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	75	54%
No	65	46%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

Respecto a la interrogante de un plan de inversiones en la gestión empresarial, de acuerdo con la encuesta aplicada el 54% de los comerciantes consideró que el plan de inversiones es importante para tener una buena gestión empresarial; mientras que solo el 46% estimó que no lo consideraba importante.

Tabla N° 13: Resultado del Ejercicio

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	130	93%
No	10	7%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

De acuerdo con la pregunta sobre el resultado del ejercicio y la gestión empresarial, según los resultados de la encuesta aplicada el 93% de los comerciantes consideró que el resultado del ejercicio favorable es indicador de una gestión empresarial efectiva, y solo el 7% consideró que no lo era.

Tabla N° 14: Rentabilidad Económica

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	135	96%
No	5	4%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

De la pregunta acerca de la rentabilidad económica y la gestión empresarial, los comerciantes encuestados opinaron, el 96% respondió que la rentabilidad es el objetivo más importante de la gestión empresarial, y solo el 4% indicó que la rentabilidad no era el más importante.

Tabla N° 15: Competitividad

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	128	91%
No	12	9%
	140	100.0%

Fuente: Encuesta Aplicada

Interpretación:

Con relación a la competitividad como referencia para superar a la competencia, en la encuesta aplicada a los comerciantes, el 91% respondió que la competitividad implica una gestión empresarial superior a la competencia, pero el 9% respondió que no lo consideraba relevante.

IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

1. El primer objetivo específico de la investigación, se orientó a establecer el modo en que el financiamiento externo se relaciona con la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas del mercado central de Barranca – 2017. El resultado mostrado en la Tabla N° 01, establece que el 86% de empresarios de las micros y pequeñas empresas, consideran que el financiamiento es indispensable para tener éxito en la gestión empresarial; mientras que solo el 14% estima que no es necesario. Del mismo modo, en la Tabla N° 02 respecto al financiamiento externo, el 70% manifiesta que facilita el cumplimiento del plan empresarial y el 30% considera que no lo hace. Estos resultados concuerdan con el estudio de Segura, (2014) que desarrolló una investigación titulada “Decisiones financieras para la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana”, donde señala que las decisiones financieras facilitan la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas de Lima Metropolitana. Por otro lado, en la Tabla N° 04 el 92% está de acuerdo que el crédito financiero es importante para incrementar las ventas y en la Tabla N° 05 el 51% afirma que es conveniente recurrir a préstamos de terceros para comprar stock de mercaderías en campañas. Estos resultados concuerdan con el estudio de Kong y Moreno, (2014) titulado “Influencia de las fuentes en el desarrollo de la Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010-2012”, donde al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento el que tuvo mayor dinamismo fue el crédito financiero otorgado por Mi Banco que dieron facilidades de crédito a las Mypes ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, a esto se añade los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio distrito quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las Mypes. Estos resultados y teorías analizadas

corroboran la alta correlación entre el financiamiento externo y el éxito de la gestión empresarial.

2. El objetivo específico segundo, se planteó para analizar la relación del financiamiento interno y el resultado económico en la gestión de las Mypes del mercado central de Barranca – 2017. Según los resultados de la Tabla N° 03 del presente estudio, el 58% de los encuestados considera que el financiamiento interno permite lograr mejores resultados económicos y el 42% señaló que no; en la Tabla N° 14 el 96% de encuestados manifestó que la rentabilidad económica es el objetivo más importante de una gestión empresarial y solo el 4% indicó que no. Estos datos analíticos coinciden con el estudio de Palomo, (2016), titulado “El modelo de gestión financiera y el proceso para la toma de decisiones de la empresa Calzalona S. A.” donde menciona que el no contar con el modelo de gestión financiera interna hace que la empresa se vea perjudicada el momento de tomar decisiones financieras, lo que provoca un bajo desarrollo económico, por lo que se requiere de metas y objetivos financieros bien planteados, esto hará que las decisiones de la organización se puedan ver reflejados a futuro en el éxito de su rentabilidad. A esto añadimos el análisis de los datos de la Tabla N° 08 donde el 89% de los micros y pequeños empresarios encuestado responde que la reinversión de utilidades permite obtener mayor rentabilidad económica. En la Tabla N° 09 el 63% estima que los fondos que se generan por la provisión de la depreciación o amortización contribuyen a la competitividad de la empresa y el 37% responde que no está de acuerdo. Estos resultados nos permiten concordar con el estudio de Castelo y Anchundia, (2016) denominado “Estrategias para la administración del capital de trabajo en la empresa EDITMEDIOS S. A.” en la que concluye que el crédito para capital de trabajo es de vital importancia para la empresa, ya que está representado por los recursos que ésta necesita para operar normalmente y debe tener una atención

especial en su administración con respecto a los demás componentes de la estructura financiera de la empresa, siendo este concepto el principal motor generador de utilidades de la misma. Por tal motivo, el análisis respectivo nos mostró la alta relación del financiamiento interno y el resultado económico de la gestión empresarial a nivel de Mypes.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

1. Con el estudio se ha establecido que existe relación entre el financiamiento y la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas del mercado central de Barranca en el periodo 2017, puesto que el 70% considera que el financiamiento externo facilita el cumplimiento del plan empresarial y el 92% indicó estar de acuerdo que el crédito financiero es importante para incrementar las ventas y por ende tener una buena gestión empresarial.
2. Se ha analizado la relación entre el financiamiento interno y los resultados económicos de la gestión empresarial de los micros y pequeños empresarios, y hemos encontrado que el 58% de los empresarios están de acuerdo que es necesario recurrir al financiamiento interno para mejorar la rentabilidad económica de la gestión empresarial. En el mismo sentido, el 89% de los entrevistados señalaron que la reinversión de utilidades permiten obtener mayor rentabilidad económica, con lo cual queda demostrado la alta correlación entre financiamiento interno y los resultados económicos de la gestión empresarial.

5.2 Recomendaciones

1. El estado debe cumplir con su rol constitucional brindándoles el apoyo más efectivo y directo a las micros y pequeñas empresas a través de sus instituciones públicas, fortaleciendo el marco legal, políticas fiscales accesibles y acordes con su realidad, y por sobretodo proporcionar financiamiento externo con tasas asequibles mediante fondos de créditos Mypes, para ampliar su capacidad productiva y

acceder al mercado del ámbito nacional e internacional, promoviendo su crecimiento, desarrollo y el éxito de la gestión empresarial.

2. Las instituciones educativas públicas y privadas, las asociaciones, gremios, Cámara de Comercio y Administración Tributaria, deben brindar apoyo a los micros y pequeños empresarios mediante capacitación y acompañamiento personalizado para mejorar su gestión financiera y empresarial, generando utilidades para reinvertirlos, lograr la solidez y autonomía financiera convirtiéndola en sujetos de crédito en el sistema financiero y de proveedores.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amores, P. (2015). *La gestión administrativa y su incidencia en el endeudamiento de los comerciantes de la asociación 17 de octubre de la nave "B", del mercado mayorista de Ambato*. Ambato - Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Apaza, M. (2014). *Finanzas en excell aplicadas a las NIIF*. Lima - Perú: Pacífico Editores SAC.
- Castelo, O., & Anchundia, A. (2016). *Estrategias para la administración del capital de trabajo en la empresa EDITMEDIO S. A*. Guayaquil - Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Ccaccya, D. (2015). Fuentes de financiamiento empresarial. *Revista Actualidad Empresarial* , Año XV (339), VII-1,2.
- Crecenegocios. (2018). *Fuentes de financiamiento para una empresa*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/fuentes-de-financiamiento-para-una-empresa/>
- Definición. (2018). Definición de financiamiento. Obtenido de Definición: <https://definicion.mx/financiamiento/>
- Definista. (2017). *Financiamiento*. Obtenido de <http://conceptodefinicion.de/financiamiento/>
- Delgado, J. (2015). Sistema de compensación de pérdidas tributarias arrastrables. *Revista Actualidad Empresarial* , Año XV (338), I-14.
- EmprendePyme.net. (2016). *Gestión empresarial*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-gestion-empresarial.html>
- Flores, J. (2017). *Finanzas*. Lima - Perú: Gráfica Santo Domingo.
- Gestión. (2017). ¿Busca financiamiento para su negocio? Cinco tips al solicitar un crédito. Obtenido de Gestión: <https://gestion.pe/tu-dinero/busca-financiamiento-negocio-cinco-tips-solicitar-credito-220963>

- Gestión. (2017). ¿Tiene una idea de negocio innovadora? Sepa cómo obtener financiamiento gratuito. Obtenido de Gestión: <https://gestion.pe/tendencias/management-empleo/idea-negocio-innovadora-sepa-obtener-financiamiento-gratuito-142236>
- Kong, J., & Moreno, J. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José - Lambayeque en el periodo 2010-2012*. Chiclayo - Perú: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Palomo, E. (2016). *El modelo de gestión financiera y el proceso para la toma de decisiones de la empresa Calzalona S.A. de la ciudad de Ambato en el año 2015*. Ambato - Ecuador: Universidad Técnica de Abato.
- Prado Ayala, A. (2010). *El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil confecciones de Gamarra*. Lima - Perú: Universidad de San Martín de Porres.
- Sanchez, M. (2015). *Nuevas tendencias de la gestión empresarial*. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/nuevas-tendencias-la-gestion-empresarial/>
- Segura, G. (2014). *Decisiones financieras para la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana*. Lima - Perú: Universidad San Martín de Porres.
- Significados.com. (2018). *Gestión empresarial*. Obtenido de <https://www.significados.com/gestion-empresarial/>
- SUNAT. (2017). *Emprender, formaliza ahora el fruto de tu esfuerzo*. Obtenido de <http://emprender.sunat.gob.pe/que-beneficios-tengo>
- Tello, L. (2017). *El financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa Omnichem SAC*. Lima - Perú: Universidad Autónoma del Perú.
- Tisalema, L. (2017). *La planificación financiera y su incidencia en la gestión administrativa de las empresas Pymes de la ciudad de Ambato*. Ambato - Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Villaorduña, A. (2014). *Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana*. Lima - Perú: Universidad San Martín de Porres.

Zambrano, J. (2014). *Conceptos básicos de finanzas que un universitario debe saber*. Obtenido de Gestipolis:
<https://www.gestipolis.com/conceptos-basicos-de-finanzas-que-un-universitario-debe-saber/#autores>

VII. ANEXOS Y APÉNDICE

ANEXO N° 01

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO	PROBLEMA	HIPOTESIS	OBJETIVOS
Financiamiento y gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas del mercado central barranca – 2017.	¿Qué relación existe entre el financiamiento y la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas del mercado central de Barranca – 2017?	El financiamiento se relaciona directa y significativamente con la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas del mercado central de Barranca, año 2017.	<p>OBJETIVO GENERAL: Determinar la relación que existe entre el financiamiento y la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas del mercado central de Barranca, año 2017.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <p>1.- Establecer el modo en que el financiamiento externo se relaciona con la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas del mercado central de Barranca – 2017.</p> <p>2.- Analizar la relación del financiamiento interno y el resultado económico en la gestión de las Mypes del mercado central de Barranca – 2017.</p>

ANEXO N° 02

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Financiamiento	El financiamiento es el intercambio de capitales para satisfacer las necesidades de financiación e inversión, que se realiza entre prestamistas y prestatarios.	Financiamiento Externo	Crédito financiero
			Préstamo de terceros
			Crédito comercial
		Financiamiento Interno	Aporte de capital
			Reinversión de utilidades
			Fondo de depreciación y amortización
Gestión empresarial	Gestión empresarial es definir la forma en que las actividades de las organizaciones logran el aumento de la productividad y competitividad y cumplen con los objetivos establecidos a través de la planeación, organización, dirección y control.	Planeamiento Empresarial	Plan de ventas
			Plan de compras
			Plan de inversión
		Ejecución Resultado Económico	Resultado del ejercicio
			Rentabilidad
			Competitividad

ANEXO 03

FICHA DE ENCUESTA

“FINANCIAMIENTO Y GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL MERCADO CENTRAL BARRANCA – 2017”

OBJETIVO:

El presente estudio se realiza con la finalidad de determinar el nivel de relación que existe entre el financiamiento y la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas del mercado central de Barranca, año 2017.

INSTRUCCIÓN: Marca con una (X) la respuesta que usted cree conveniente.

I. DEL FINANCIAMIENTO:

1.- ¿Considera que el financiamiento es indispensable para tener éxito en una gestión empresarial?

SI	
NO	

2.- ¿El financiamiento externo facilita el cumplimiento del plan empresarial?

SI	
NO	

3.- ¿Recurrir al financiamiento interno permite lograr mejores resultados económicos?

SI	
NO	

4.- ¿El crédito financiero es importante para incrementar las ventas?

SI	
NO	

5.- ¿Es conveniente recurrir a préstamos de terceros para comprar stock en campañas?

SI	
NO	

6.- ¿El crédito comercial facilita la compra de activos y ampliación del negocio?

SI	
NO	

7.- ¿Es importante el aporte de capital para tener resultados favorables en el periodo?

SI	
NO	

8.- ¿La reinversión de utilidades permite obtener mayor rentabilidad económica?

SI	
NO	

9.- ¿Los fondos que se generan por provisión de la depreciación o amortización, contribuyen a la competitividad de la empresa?

SI	
NO	

II. DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL:

10.- ¿El plan de ventas es el instrumento más importante dentro de su negocio?

SI	
NO	

11.- ¿El plan de compras facilita la gestión empresarial eficiente?

SI	
NO	

12.- ¿Es importante contar con un plan de inversiones para lograr una buena gestión?

SI	
NO	

13.- ¿El resultado del ejercicio favorable es indicador de una gestión empresarial efectiva?

SI	
NO	

14.- ¿La rentabilidad económica es el objetivo más importante de la gestión empresarial?

SI	
NO	

15.- ¿La competitividad implica una gestión superior a la competencia?

SI	
NO	

Gracias por su participación.