



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES  
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO EN LA  
EMPRESA SERVICIOS GENERALES PANADERIA  
POPULAR DE SULLANA - 2019.**

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

**AUTORA:**

**CORDOVA VARGAS YESSENIA CONSUELO  
COD. ORCID: 0000-0001-9745-193X**

**ASESOR:**

**GONZALES VERA JUAN FRANCISCO  
COD. ORCID: 0000-0003-2249-8797**

**SULLANA – PERÚ**

**2021**

## **1. TÍTULO DE LA TESIS**

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES  
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO EN LA  
EMPRESA SERVICIOS GENERALES PANADERIA  
POPULAR DE SULLANA - 2019**

## **2. EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTORA:**

Bach. Cordova Vargas Yessenia Consuelo  
COD. ORCID: 0000-0001-9745-193X  
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,  
Sullana, Perú

### **ASESOR:**

Gonzales Vera Juan Francisco  
COD. ORCID: 0000-0003-2249-8797  
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias  
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de  
Contabilidad, Sullana, Perú

### **JURADO**

**Espejo Chacón, Luis Fernando**  
**ORCID: 0000-0003-3776-2490**

**Baila Gemin, Juan Marco**  
**ORCID: 0000-0002-0762-4057**

**Yépez Pretel Nidia Erlinda**  
**ORCID: 0000-0001-6732-7890**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR**

---

Dr. Luis Fernando Espejo Chacón

PRESIDENTE

---

Mgtr. Juan Marco Baila Gemin

MIEMBRO

---

Mgtr. Nidia Erlinda Yépez Pretel

MIEMBRO

---

GONZALES VERA JUAN FRANCISCO

ASESOR

## **Agradecimiento**

A Dios, por un día más de vida, por darme salud y darme una gran familia y por permitir siempre estar con vida y salud para seguir adelante con mis proyectos y por la bendición diaria hacia mi persona y hacia mi familia.

A mi familia, por su comprensión y respeto a mi profesión, por hacer de mí una persona feliz.

## **Dedicatoria**

A mi mamá Juana y papá Víctor, y a mis padres, mis pequeñas hijas y a cada persona, quienes me han llenado de mucho amor y me han apoyado en este camino para lograr a ser una profesional y llegar al éxito.

A mí querida universidad los Ángeles de Chimbote y así como también a todos mis profesores, en especial a mi Asesor de Tesis por el apoyo necesario para la realización de este trabajo de investigación que me ha dado

## Resumen

Este estudio es de tipo descriptivo, explicativo, cualitativo, no experimental y de corte transversal, el objetivo es identificar las oportunidades de financiamiento, que mejoren las posibilidades en la empresa Servicios generales Panadería Popular Sullana – 2019, para ello se realiza una entrevista a través de un cuestionario de 23 preguntas abiertas al dueño de la Empresa Servicios Generales Panadería Popular De Sullana – 2019, referidas a diferentes puntos sobre el actual financiamiento de la empresa, rentabilidad, educación financiera del dueño, las necesidades de financiarse, empresa a la que incurriría, etc. Los resultados identifican que la Panadería “Popular” no conocen las diferentes fuentes de financiamiento, tipos de crédito que otorgan las entidades financieras, como oportunidad se identifica que se imparta conocimiento acerca de las diferentes fuentes de financiamiento. Por lo tanto, se concluye que, las oportunidades de financiamiento se caracterizan por ser posibilidades para que la empresa incremente su capacidad, ya sea mediante la elaboración de una mayor cantidad de productos, mejoramiento de la infraestructura, compra de nuevos activos, o apertura de nuevas sucursales.

**Palabras clave:** factor, financiamiento, panadería, productividad, relevante, rentabilidad.

## **Abstract**

This study is descriptive, explanatory, qualitative, non-experimental and cross-sectional, the objective is to identify financing opportunities, which improve the possibilities in the company General Services Panadería Popular Sullana - 2019, for this an interview is carried out through of a questionnaire of 23 open questions to the owner of the General Services Company Panadería Popular De Sullana - 2019, referring to different points regarding the current financing of the company, profitability, financial education of the owner, financing needs, company that would incur and others. The results identify that the "Popular" Bakery does not know the different sources of financing, types of credit that financial entities grant, as an opportunity it is identified that knowledge is imparted about the different sources of financing. Therefore, it is concluded that financing opportunities are characterized by being possibilities for the company to increase its capacity, either through the development of a greater number of products, infrastructure improvement, purchase of new assets, or opening of new branches.

**Key words:** bakery, factor, financing, productivity, profitability, relevant,



## Contenido

1. TÍTULO DE LA TESIS .....	i
2. EQUIPO DE TRABAJO .....	i
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de tablas .....	x
Índice de cuadros .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
I. Introducción .....	1
II. Revisión de la literatura.....	4
2.1. Antecedentes .....	4
2.1.1 Antecedentes a nivel internacional .....	4
2.1.2 Antecedentes a nivel Nacional.....	5
2.1.3 Antecedentes a nivel Regional y Local.....	6
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	8
2.2.1 Financiamiento.....	8
2.2.2 Fuentes de Financiamiento .....	9
2.2.3 Tipos de Financiamiento.....	11
2.3 Marco Conceptual.....	14
2.3.1 Empresa .....	14

2.3.1.2 Tipos de empresa .....	15
2.3.2.1. Tipos de MYPES .....	17
2.3.3 Oportunidades de financiamiento de las Mypes .....	19
2.3.4 Condiciones para acceder a un financiamiento.....	21
2.3.4.1. Condiciones macroeconómicas.....	25
III. Hipótesis .....	28
IV. METODOLOGÍA.....	29
4.1 Tipo de investigación.....	29
4.2 Nivel de la investigación de taller.....	29
4.3 Diseño de la investigación .....	29
4.4 Población y muestra .....	29
4.4.1 Población .....	29
4.4.2 Muestra .....	29
4.5 Definición y Operacionalización de variables e indicadores.....	30
4.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	34
Instrumento .....	34
4.7 Plan de análisis.....	34
4.8 Matriz de consistencia .....	35
4.9 Principios éticos.....	37
V. Resultados .....	38
5.1 Resultados.....	38

5.1.1. Respecto al objetivo específico 1: .....	39
5.1.2. Respecto al objetivo específico 2.....	40
5.1.3. Respecto al Objetivo específico 3.....	42
5.2 Análisis de resultados .....	44
5.2.1. Respecto al objetivo específico 1.....	44
5.2.1. Respecto al objetivo específico 2.....	46
5.2.1. Respecto al objetivo específico 3.....	47
VI. Conclusiones.....	50
Referencias bibliográficas.....	52
Anexos .....	58
ANEXO 02: PRESUPUESTO .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
ANEXO 03: AUTORIZACIONES .....	60

## Índice de tablas

<b>Tabla 1.</b> <i>Tipos de financiamiento</i> .....	12
<b>Tabla 2.</b> <i>Tipos de empresas</i> .....	16
<b>Tabla 3.</b> <i>Criterios para definir a la micro y pequeña empresa</i> .....	18
<b>Tabla 4.</b> <i>Definición y Operacionalización de las variables</i> .....	30
<b>Tabla 5.</b> <i>Resultados de entrevista</i> .....	38
<b>Tabla 6.</b> <i>Propuesta de mejora</i> .....	42
<b>Tabla 7.</b> <i>Cronograma de capacitación a la empresa Servicios Generales Panadería Popular</i> .....	49

## I. Introducción

Las pymes juegan un rol importante en el crecimiento y desarrollo económico de un ámbito, puesto que a través de ellas se genera nuevos empleos directos como indirectos. Sin embargo, su desarrollo está truncado por una serie de problemas de financiamiento, entre los principales inconvenientes que tienen, es el hecho que deben cumplir con diversas condiciones, como la proyección de los flujos de caja, la rentabilidad del negocio, estructura y estado de situación financiera, lo que dificulta el acceso a los diversos servicios disponibles.

En el Perú, las MYPES, tienen trabas y dificultades al solicitar un financiamiento en el sistema financiero formal (Durand & León, 2016). Esto, coloca un freno en su desarrollo y expansión; ya que, al no obtener la liquidez necesaria para llevar a cabo las operaciones de su empresa, se enfrenta a graves problemas. La empresa de servicios generales Panadería Popular Sullana, no es ajena a ello; y requiere de financiamiento externo para lograr atender eficientemente la demanda, sin embargo, no cuenta con la información necesaria para acceder al mismo y a la vez elegir el mejor servicio, es por ello que se llevó a cabo esta investigación titulada: *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento en la empresa servicios generales panadería popular de Sullana – 2019*. El trabajo tiene como finalidad la identificación de las oportunidades de financiamiento, por ello se planteó como pregunta de investigación ¿Cuáles son las oportunidades de financiamiento que mejoran las posibilidades de desarrollo de la empresa Servicios Generales Panadería Popular Sullana – 2019?, y para dar respuesta se planteó como objetivo general identificar las oportunidades de financiamiento, que mejoren las posibilidades en la empresa servicios generales panadería popular de Sullana – 2019. Asimismo, se establecieron los siguientes objetivos específicos:

1. Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Servicios Generales Panadería Popular de Sullana - 2019.
2. Describir las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Servicios Generales Panadería Popular de Sullana - 2019.
3. Explicar la propuesta de mejora de las oportunidades de financiamiento de la empresa Servicios Generales Panadería Popular de Sullana - 2019.

El presente trabajo se justifica de manera práctica, en la relevancia de la identificación de oportunidades de financiamiento pues se busca identificar las principales propuestas de financiamiento con las que cuentan, permitiendo que elijan el servicio que maximice su bienestar y con ello tengan la oportunidad de desarrollándose en el sector de una manera más eficiente.

La metodología utilizada en la presente investigación fue la de tipo cuantitativa, de nivel descriptiva y diseño no experimental. Para la recolección de datos se aplicó la técnica de encuesta y como instrumento de investigación el cuestionario, dirigido al representante de la empresa.

Así mismo, se estima que la identificación de características de financiamiento permitirá a la empresa en cuestión, a que conozcan las diferentes modalidades de créditos existentes en el mercado, de manera que les permitirá seleccionar la mejor opción para lograr el crecimiento deseado, dado que no solo se debe de verificar los puntos que toma en cuenta el sector financiero para otorgar un préstamo sino también analizar los costos relacionados a estos.

Por otro lado, en la justificación metodológica está en su utilidad como investigación guía para futuros estudios que se aborden respecto al tema, permitiendo

reforzar la evidencia empírica para los estudiantes de Contabilidad de esta Universidad, así como para el ámbito nacional.

Además, en la justificación social se tiene como beneficiarios a las empresas de este sector que les permita contar con información prioritaria como orientación y les permita conocer las distintas características disponibles en el mercado de créditos nacional en los sus distintos productos de financiamiento.

Esta investigación toma importancia, puesto que permite desarrollar un tema de interés financiero, la trascendencia de esta investigación en el ámbito profesional, sirve como fuente de información, y ayudando a expandir conocimientos sobre este tema, además se orienta a brindar información para la población específicamente a investigadores y estudiantes sobre las formas de financiamiento y las oportunidades que hay para acceder, en cuanto se refiere a las MYPES en los diversos sectores particularmente en el de servicios, en el rubro de la elaboración de productos de panadería de la provincia de Sullana.

Los resultados del estudio llegan a identificar como oportunidad el conocimiento de las fuentes de financiamiento para llevar a cabo la totalidad de actividades planeadas en el negocio, también se hace necesario conocer cómo manejar el apalancamiento financiero, y el control de los ingresos y costos de la empresa. Por ello concluye que, las oportunidades de financiamiento se caracterizan por ser posibilidades para que la empresa incremente su capacidad, ya sea mediante la elaboración de una mayor cantidad de productos, mejoramiento de la infraestructura, compra de nuevos activos, o apertura de nuevas sucursales.

## II. Revisión de la literatura

### 2.1. Antecedentes

#### 2.1.1. Antecedentes a nivel internacional

Perrone (2021) en su investigación “Perfil de las empresas familiares: un enfoque sobre su profesionalización y financiamiento”, se planteó como objetivo el analizar las formas de financiamiento de las empresas familiares en el contexto argentino, para la zona de Río Cuarto. El autor siguió una metodología de enfoque cualitativo, diseño no experimental, de corte transversal, seleccionando una muestra de forma aleatoria; de quienes se recogió información mediante la técnica de recolección de datos por encuesta, con un instrumento de cuestionario. El estudio concluye que, las empresas familiares, en su mayoría prefieren autofinanciarse por medio de ahorros; puesto que consideran muy riesgoso endeudarse con una institución financiera porque no sabe si van a poder cancelarse.

Delgado y Chávez (2018) en su artículo científico titulado “Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento”, se planteó como objetivo determinar la importancia de las fuentes de financiamiento de las pymes en Ecuador. El estudio se realizó mediante la investigación del tipo cualitativa, con un diseño no experimental, de método deductivo. Los resultados respecto de las fuentes de financiamiento, se identificó que las fuentes principalmente son el Banco Central de Ecuador que tiene una participación del crédito a pymes en 34.71%; así como también la banca privada que tiene el resto de la participación en sector de créditos a pymes. Concluyeron que, la fuente de financiamiento más concurrente son las instituciones bancarias y fondos propios.



Illanes (2017) en su trabajo de investigación titulada: “Caracterización del financiamiento de las Pequeñas y Mediana Empresas en Chile”, tuvo como objetivo la realización de la caracterización del financiamiento de las Pymes en Chile, así como identificar los determinantes influyentes en las características del financiamiento de dichas Pymes. La metodología fue del tipo aplicada y la recolección de datos consistió en aplicar la técnica de encuesta a una muestra de tres empresas, para ver las características específicas de las empresas en Chile, y asimismo poder seleccionar las opciones para un buen financiamiento en las empresas. Los resultados obtenidos fueron: el 63.15% no ha obtenido créditos, el 86.18% no ha tenido atraso en el pago de préstamos. Se concluye que las empresas del sector financiero analizan a través de indicadores el nivel de endeudamiento, la capacidad para la obtención de rentabilidad, liquidez y la solvencia de la empresa para responder ante obligaciones con terceros.

### **2.1.2. Antecedentes a nivel nacional**

Norabuena (2018), en su estudio denominado: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panaderías del distrito de Independencia, 2016” se propuso como objetivo el determinar las características del financiamiento de las Mypes del sector comercio y rubro investigado. La investigación fue de enfoque cuantitativo, tipo descriptivo y diseño no experimental y transversal, la recopilación de datos se realizó mediante la técnica de la encuesta y como corresponde, se empleó un cuestionario estructurado con 15 preguntas cerradas que se aplicó a una muestra de 18 representantes de las MYPE seleccionadas. Obtuvo, los siguientes resultados: el 72% de las personas mencionaron que recibieron recursos de terceros; el 61% de las personas indicaron que no tienen una línea de crédito a corto plazo, el 72% de los encuestados mencionaron que solicitaron un crédito a largo plazo. Se llegó

a la conclusión que, el financiamiento realizado a través de terceros ayuda mucho a las empresas, que pueden operar con mayor facilidad, y alcanzar sus objetivos.

Suana (2018) en su tesis denominada: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector industrial del Perú: Caso de la Panadería “La Casita de Ariana” S.A.C - Nuevo Chimbote, 2016”, se plantó como objetivo determinar las características del financiamiento de las Mypes del Perú, como estudio de caso de la panadería La Casita de Ariana S.A.C. de Nuevo Chimbote, en el año 2016. La investigación fue tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental, transversal, se utilizó una población muestra de 4 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 12 preguntas a través de la técnica de la encuesta. Del estudio se encuentran que el 100% de los encuestados respondieron que obtuvieron financiamiento bancario. El 100% de los encuestados, respondieron que pagaron de 4% a más de tasa de interés. El 75% respondieron que utilizaron el crédito en capital de trabajo. Al finalizar concluyó que las Mypes logran alcanzar competitividad cuando acceden a un crédito, puesto que les permite dotarse de recursos y mejorar procesos.

### **2.1.3. Antecedentes a nivel local**

Castillo (2017) titulado: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio-rubro centros recreacionales de la provincia de Sullana, año 2016”, tuvo como objetivo describir las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE antes mencionadas. La investigación fue descriptiva con diseño no experimental, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 empresarios a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas para sacar conclusiones de diversos factores. Se obtuvieron como resultados: el 60% reinvertió

sus utilidades, el 90% utiliza el crédito de proveedores como fuente de financiamiento externa, el 60% opta por el financiamiento a corto plazo. Se concluyó que los empresarios del rubro centros recreacionales utilizan como fuente de financiamiento las utilidades reinvertidas (fuente interna), el crédito de proveedores seguido del crédito bancario (fuentes externas); asimismo según las necesidades de los empresarios las características de los créditos son: la mayoría se dan a corto plazo, la necesidad de obtener crédito es frecuente, la tasa de interés es accesible y los requisitos para obtener el crédito son viables.

Miranda (2017) en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mype rubro restaurant-pollería en la ciudad de Piura año 2017”, tuvo como objetivo general conocer la importancia de las características del financiamiento y la capacitación de las Mype rubro restaurant-pollería en la ciudad de Piura en el año 2017. La investigación empleó una metodología descriptiva, cuantitativa y diseño no experimental, porque fue una investigación estadística que consistió en medir o recoger información de manera independiente sobre los conceptos o variables de estudio. En cuanto a los resultados se obtuvo que hay mayor porcentaje de financiamiento en cuanto a crédito propio con un porcentaje de 62%, en acceso a un crédito el 77% sí accedía; con respecto a las instituciones que financian las cajas municipales fueron las de mayor recurrencia con un 62%, además se pudo observar que el 58% de los encuestados financio su Mype mediante capital propio. Se concluyó que por lo tanto muchas de las Mype del rubro restaurant-pollería buscan formas de financiamientos para sus Mype y para ello recurren a las principales entidades financieras como las cajas municipales, cajas rurales, que son entidades más cómodas para ejercer un préstamo.

## **2.2. Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1. Financiamiento**

Existen diferentes teorías de financiamiento, según Castro (Citado por Uceda, 2015), el término Financiar “es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo”. Por su parte Uceda (2015) afirma que es el acto de conceder dinero a una organización, que requiere para concentrar un proyecto o llevar a cabo sus operaciones.

Según la Junta de Andalucía (s.f), sostiene que se denomina financiación a la consecución de los medios necesarios para efectuar inversiones. A cada una de las formas de obtención de medios se le denomina fuente financiera. Por su parte, Subía et al. (2018) sostienen que el financiamiento empresarial es el recurso que obtiene una empresa, con compromiso de devolver y los intereses en plazos determinados; generalmente dirigido a satisfacer necesidades urgentes de inversión que contribuirá a su crecimiento.

Según Guaylupo (citado de Nina, 2016), sostiene que financiar es el acto de ofrecer dinero y crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes funciones.

Según Nina (2016), las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Por su parte Rucoba (2017), sostiene que el financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que

el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Casimiro (2017), sostiene que el financiamiento o préstamo es el mecanismo por el medio del cual se contribuye dinero o se otorga un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un propósito, adquiera bienes y servicios, cubra gastos de una actividad u obra, o cumpla u compromisos con sus proveedores.

Por otro lado, Torres, Guerrero y Paradas (2017), sostienen que el financiamiento consiste en las posibilidades de obtener recursos económicos para la apertura, mantenimiento y desarrollo de nuevos proyectos en la empresa.

Además, los autores sostienen que entre todas las actividades que desarrollan una empresa u organización, la relacionada con el proceso de obtención del capital que necesita para funcionar, desarrollarse, así como expandirse óptimamente es de las más importantes, la forma de conseguirlo y acceso al mismo es lo que se denomina financiamiento.

### **2.2.2. Fuentes de Financiamiento**

El origen del financiamiento es la fuente por la cual se obtiene la dotación de recursos para la empresa, pero es preciso que exista oportunidad para que este se realice para ello debe existir una necesidad y también disponer con una línea de crédito, esta última está condicionada por la gestión empresarial de la empresa, rentabilidad del negocio y si se cumple con los requisitos que solicita la entidad bancaria.

Rivera y Villanueva (2020) afirman que las fuentes de financiamiento son internas y externas, las primeras provienen de la parte no repartida de los ingresos que toma forma de reservas, provisiones y de las amortizaciones. Mientras que las segundas provienen de la actividad ordinaria de la empresa o del uso del financiamiento ajeno

con coste explícito y se puede acceder vía proveedores, vía entidades de crédito, vía mercados organizados.

Según el estudio de los autores Lerma y Granados (2007) afirman que, para la micro, pequeña y mediana empresa (PYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas.

De acuerdo a Pacotaype (2018) las fuentes de financiamiento pueden pertenecer a distintas clases, distinguiéndose en primera instancia tres opciones:

- a) Ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales.
- b) Los amigos y parientes (Terceros): Son las fuentes privadas, tal es el caso de personas naturales como familiares.
- c) Entidad bancaria y no bancaria: Tal es el caso de los bancos y las asociaciones de crédito son las fuentes más conocidas de financiación.

Por su parte Torres et al (2017) señala que las fuentes de financiamiento se clasifican en aportaciones de los socios, utilidades reinvertidas, reservas de capital, depreciaciones y amortizaciones, incremento de pasivos acumulados, venta de activos, fuentes de financiamiento externas, crédito comercial, pagaré, línea de crédito, papeles comerciales, financiamiento por medio de cuentas por cobrar, financiamiento por medio de inventarios, fuentes de financiamiento externas a largo plazo, bonos, etcétera.

De acuerdo con la Junta de Andalucía (s.f) las fuentes de financiación se pueden clasificar desde puntos de vista diferentes; según su titularidad y su procedencia. En las

mismas líneas, Briceño (Citado Uceda, 2016) existen varias fuentes de financiamiento, clasificándose según su plazo de vencimiento, según los propietarios, según su procedencia.

a. Según su plazo de vencimiento: de acuerdo Briceño (Citado de Uceda, 2016) este tipo de clasificación se subdivide en financiamiento de corto plazo, cuyo vencimiento es inferior a un año, y financiamiento de largo plazo, cuyo vencimiento es superior a un año.

b. Según su titularidad: de acuerdo Briceño (Citado de Uceda, 2016) se clasifican en medios de financiación ajenos y medios de financiación propias, los cuales no cuentan con vencimiento a corto plazo.

Por su parte la Junta de Andalucía (s.f) sostiene que las fuentes de financiación en función de su titularidad, se clasifican como propias y ajenas, las primeras proceden tanto del capital aportado inicialmente como de los recursos generados por la propia empresa, tal como el capital social, las reservas y los fondos de amortización, mientras que la segunda se refiere a aportaciones ajenas, como recurrir a los bancos, administraciones públicas, préstamos, microcrédito.

Adicionalmente, Briceño (Citado de Uceda, 2016) las clasifica según su procedencia, en interna y externa, la primera se logra a partir de los propios medios económicos que dispone la empresa, mientras que la segunda, procede de inversiones ajenas, que no son parte de la empresa.

### **2.2.3. Tipos de Financiamiento**

El financiamiento de corto plazo tiene diversos tipos, los principales se muestran en la Tabla 1; este financiamiento es por medio de fuentes externas, en este caso se ha considerado como proveedor de los recursos a una institución del sistema financiero.

**Tabla 1.**

*Tipos de financiamiento*

<b>Tipo de financiamiento</b>	<b>Conceptualización</b>
Crédito Comercial	Briceño (Citado de Uceda, 2016), sostiene que el crédito comercial es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
Crédito bancario	Briceño (Citado de Uceda, 2016), es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
Línea de Crédito	Briceño (Citado de Uceda, 2016), significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano y tiene la ventaja que la empresa cuenta siempre con efectivo y liquidez disponible.
Financiamiento por medio de los inventarios	Según Briceño (Citado de Uceda, 2016), es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.
Financiamiento por medio de la cuenta por cobrar	Briceño (Citado de Uceda, 2016), el financiamiento de este tipo es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella, siendo este menos costo para la empresa, y de paso disminuye el riesgo de incumplimiento.

*Nota.* Síntesis de Uceda, 2016.



Por su parte Bohórquez et al. (2018) los tipos de financiamiento son básicamente de largo, mediano plazo y corto plazo. El corto plazo, cuando los prestamos tiene un plazo máximo de un año, generalmente se usa para financiar el capital de trabajo. El financiamiento de mediano plazo y largo plazo, se considera así a todo financiamiento que otorga una institución financiera a un plazo mayor a un año, se utiliza para la compra de activos fijos, como maquinarias, equipos, instalaciones, edificaciones, etc.

Por su parte, Casimiro (2017) sostiene que existen dos tipos de financiamiento, los internos y los externos. Los financiamientos internos proceden de accionistas de la empresa, nuevos aportes de los accionistas, por medio de la capacitación de las últimas operaciones retenidas. El financiamiento externo, son las que proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización.

Por lo expuesto existen tipos de financiamiento a corto plazo, donde encontramos el crédito comercial donde evalúan las obligaciones de la empresa; el crédito bancario que se da a corto plazo; línea de crédito es el dinero que dispone la empresa, los papeles comerciales que se dan a corto plazo a través de los pagarés; el financiamiento de cuentas por cobrar donde se financia a través de las cuentas por cobrar pendientes, financiamiento de inventario este tipo de financiamiento se da porque se pone en garantía el inventario en caso se deje de pagar la deuda, y las fuentes de financiamiento a largo plazo se dan por hipoteca la propiedad es otorgada al banco; y arrendamiento financiero.

#### **2.2.4. Créditos**

Casimiro (2017) sostiene que los créditos comerciales consisten en ofrecimiento de un monto por parte de un proveedor de productos y servicios financieros, permitiendo pagar por ello a futuro cuotas más interés. Por otro lado, se define como

la entrega de un monto inicial o capital por parte de una entidad financiera para cubrir necesidades de una empresa, la misma que asume devolver el monto inicial más el interés en un plazo menor a un año en el caso del corto plazo, y en un plazo mayor de un año en el caso de un crédito de largo plazo.

## **2.3. Marco Conceptual**

### **2.3.1. Empresa**

Para Torres, Guerrero y Paradas (2017), define la empresa como la unidad económica dirigida y controlada por personas, en la cual interactúan los factores de producción tierra, trabajo y capital, para producir bienes o servicios que satisfagan a cambio de una retribución las necesidades de una comunidad, con el único propósito de obtener ganancias. Es decir, la empresa es un ente económico, integrado por elementos humanos, materiales y técnicos para producir bienes o servicios con el objetivo de obtener utilidades.

Valadez (2016) define a la empresa como una entidad moral nacida de las necesidades de la comunidad, cuyo fin es netamente económico, pues es un ente social que hace uso de lo económico, siendo un servicio que nace de la necesidad del servicio, es para servir y generar utilidades a sus socios.

#### **2.3.1.1. Clasificación de la Empresa**

Existen varios tipos de clasificación de las empresas, entre las principales tenemos las siguientes:

**Por su tamaño.** A continuación, se mencionan algunos de los criterios más utilizados para clasificar a las empresas en grande, mediana y pequeña.

- a.** Grande: Resulta en algunos casos imposible de poder conocer a todo el personal. Debido a magnitud, generalmente el alto ejecutivo le resulta

imposible conocer las diversas tareas. Existe descentralización en la toma de decisiones. Gerencia destina la mayor parte de su tiempo a las funciones administrativas o de coordinación. Se fijan normas y políticas, se priorizan control interno para minimizar riesgos de pérdidas de recursos. La comunicación es formal. Se da inducción al personal donde se prioriza la capacitación y adiestramiento.

- b.** Mediana: El ritmo de crecimiento es más acelerado que las otras dos. En este tipo de empresa es donde se empieza a perder contacto con el personal operativo. Se requieren contar e implementar con mayores planes y control. Es por ello que se empieza a crear los manuales de procesos, funciones y organización del personal.
- c.** Pequeña: Los propietarios suelen conocer a todos los trabajadores. Los problemas técnicos son elementales y reducidos en número. Existe centralización en la toma de decisiones, el gerente o propietaria dedica parte de su tiempo a la administración de los procesos operativos. En su mayoría los problemas se solucionan a la brevedad empleando la informalidad. No se requieren grandes previsiones o planeaciones. La comunicación es informal. La retroalimentación es mucha más rápida.
- d.** Microempresa: Son las empresas pequeñas en infraestructura y personal emplean entre 1 y 15 colaboradores y cuyo valor de ventas anuales sea el que determine la administración tributaria.

#### **2.3.1.1. Tipos de empresa**

De acuerdo a Valdez (2016) el tipo de empresa se clasifica de acuerdo a su titularidad, su tamaño, el sector donde se desempeñen, según el ámbito geográfico.

Según el tamaño de la empresa, los autores afirman que depende del número de trabajadores que laboren en ella, así como el sector donde se desempeñe además del rango de ventas anuales, dicha clasificación se muestra en la Tabla 2.

**Tabla 2.**

*Tipos de empresas*

TAMAÑO	SECTOR	NÚMERO DE TRABAJADORES
Micro empresa	Todas	Hasta 10
Pequeña empresa	Comercio	Desde 11 a 30
	Industria servicios	Desde 11 hasta 50
Mediana empresa	Comercio	Desde 31 hasta 100
	Servicios	Desde 51 hasta 100
	Industria	Desde 51 hasta 250
Grande	Industria	Más de 250

*Nota.* Extraído de Valdez (2016)

Por su parte el Instituto de Estadística e Informática [INEI] (2017), indica que el tipo de empresa en el Perú depende del segmento a nivel nacional, según la actividad económica, de acuerdo a su forma de constitución, sin embargo, los tipos de empresa giran alrededor de microempresa, pequeña empresa y gran y mediana empresa.

### **2.3.2. MYPES**

Según Casimiro (2017), sostiene que es la unidad económica compuesta por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización empresarial contemplada en la legislación vigente, las MYPE tiene como objetivo el desarrollo de

actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes y servicios.

Son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local (Regalado; citado de Kong y Moreno, 2014).

De acuerdo a Tello (2014), MYPES, son fundamental en crecimiento y desarrollo de los países, principalmente por su contribución a la generación de puestos de trabajos, su participación empresarial, y en baja medida por su contribución al PBI, esto significa que las economías regionales dependen de su actividad.

Según el Ministerio de Economía y Finanzas [MEF] (2010) la Micro y Pequeña Empresa es “una 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”.

De acuerdo a Norabuena (2018) afirma que las características de las micro y pequeñas empresas tienen diferentes características, las microempresas, están integradas de uno a 10 trabajadores y el monto máximo es de 150 UIT. Mientras que las pequeñas empresas están integradas de 1 a 100 trabajadores y el monto máximo es de 1700 UIT.

#### **2.3.2.1. Tipos de MYPES**

MEF (2010), Sostiene que de acuerdo al Decreto Legislativo N° 1086, a nivel nacional (Caso peruano) se utilizan dos criterios para definir qué empresas son consideradas MYPE: (i) el número de trabajadores y (ii) el monto anual de ventas.

**Tabla 3.**

*Criterios para definir a la micro y pequeña empresa*

Tipo de empresa	Número de trabajadores	Ventas brutas anuales	Organización empresarial
Microempresa	$1 \leq N \leq 10$	$VBA \leq 150 \text{ UIT}$	Persona Natural o Persona Jurídica
Pequeña empresa	$1 \leq N \leq 100$	$VBA \leq 1700 \text{ UIT}$	Persona Natural o Persona Jurídica

*Nota.* Extraído de Ley N° 30056 (2013); Título II, Capítulo I, artículo 5

### **2.3.2.1. Características de las MYPES**

Casimiro (2017), afirma que entre las características de las MYPES:

- Está constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización
- Puede formarse en cualquier actividad económica, como extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicio.
- La microempresa, cuenta con hasta 10 trabajadores
- La microempresa tiene ventas anuales de 150 UIT
- La pequeña empresa cuenta con hasta 100 trabajadores
- La pequeña empresa tiene ventas anuales hasta 1700 UIT
- Se pueden organizar como persona natural o jurídica.

De acuerdo a Norabuena (2018), afirma que las características de las micro y pequeñas empresas tiene diferentes características, las microempresas, están integradas de uno a 10 trabajadores y el monto máximo es de 150 UIT. Mientras que las pequeñas empresas están integradas de 1 a 100 trabajadores y el monto máximo es de 1700 UIT.

### **2.3.2.2 Importancia de la MYPE**

Según Norabuena (2018), La importancia principal tanto de la pequeña como de la microempresa, radica en la generación de empleo y que participa activamente en el combate de la pobreza. Además, el autor señala que la importancia radica en que ayudan al ingreso en el mercado para la generación del empleo y creando oportunidades a los pobladores de diferentes lugares del país. Además, ayudan en la exportación, muchas veces mediante consorcios de exportadores de negocios.

### **2.3.3. Oportunidades de financiamiento de las Mypes**

Las empresas para crecer requieren de fondos, motivos por las cuales recurren a entidades financieras para que la dote de recursos, con la finalidad de cubrir gastos operativos, de inversión, entre otros que le permitirán lograr el crecimiento deseado.

Según Rodas (2018) la palabra financiamiento proviene del sufijo “miento”, la cual, proviene del verbo financiar, y esto a su vez del francés “finnacer”, este último, del latín medieval financer es igual a “pago de vida, pago de rescate”.

Son diversos las definiciones de financiamiento siendo las más destacable la de Arellano y Peralta (2015) quienes menciona que son diversas las fuentes por las que una empresa puede financiarse, ya sea al inicio de sus operaciones, como para proseguir con sus operaciones. También señala que su origen, puede ser origen interno como externo. En el financiamiento interno, figuran los recursos de la misma entidad,

en cambio, las de origen externo están los proveedores como los bancos, casas comerciales, entre otros (p.2).

Para OCDE (2015) el financiamiento no es otra cosa que el desarrollo de la empresa, pueden ser de fuentes internos (beneficios retenidos amortizaciones, provisiones) como fuentes externas (capital social). Estos últimos pueden ser a corto (créditos comerciales, etc.) y largo plazo (emisión de títulos de renta fija, créditos y préstamos, etc.).

Por lo expuesto, se deduce que las fuentes de financiamiento pueden ser internas o externas, y su finalidad es la dotación de liquidez a la empresa con la finalidad de buscar su crecimiento en el ámbito en donde se desarrolla. Cabe destacar que se debe de evaluar los diferentes factores con el fin de evitar gastos a la empresa, siendo uno de los factores la tasa de interés, los plazos, la garantía entre otros.

Por otro lado, Antón (2017), menciona que existe la autofinanciación, el cual, es el financiamiento que está constituida por los ahorros de la empresa. Existe dos tipos de financiamiento interno: la de mantenimiento y la de enriquecimiento.

Para Asencio y Vázquez (2016), la autofinanciación de enriquecimiento es cuando la empresa va a retener recursos para el financiamiento de nuevas inversiones y adquirir nuevos componentes de activo que amplíen su capacidad productiva. Es por ello, que se denomina financiamiento interno de enriquecimiento, porque la empresa crece y, por tanto, se enriquece (p.205).

### **Financiamiento de las MYPES**

CEPAL (Citado por Giraldo, 2018) las Mypes financieras en América Latina sostienen que en todos los países llevan a cabo programas para mejorar el acceso a la financiación para empresas más pequeñas a través de líneas de crédito, sistemas y



fondos de garantía, programas de capital o la prestación de servicios complementarios. Las instituciones que otorgan préstamos a micro, pequeñas y medianas empresas, en general, lo hacen a través de programas con diferentes propósitos. Los destinos más frecuentes son la financiación de bienes de capital, capital de trabajo y proyectos de inversión. Más recientemente, se han puesto a disposición líneas para financiar innovaciones, mejoras en los procesos de gestión, exportaciones e inversiones que implican mejoras en términos ambientales.

#### **2.3.4. Condiciones para acceder a un financiamiento**

Según CRECEMYPE (2012) sugieren que los pasos a seguir para que una empresa pueda acceder a un financiamiento, primero es necesario identificar la necesidad de financiamiento, luego se debe escoger uno de los productos consultando las diferentes instituciones financieras, sus condiciones, productos y tasa de interés que ofrecen. Posterior se debe determinar el monto a solicitar, de tal forma que se conoce la cuota a pagar, la periodicidad del pago, la tasa de interés.

De acuerdo a lo antes expuesto una MYPE, los pasos que deben de seguir para un financiamiento son identificar la necesidad, entidad financiera, conocer el monto de la cuota a pagar, estos pasos influyen al momento de acceder a un financiamiento.

De acuerdo a parte Rubio (2014), los requisitos para acceder a un crédito son:

- Negocio con 6 meses de funcionamiento
- Fotocopia de DNI titular
- Recibo de servicios (luz o agua)
- No tener deudas morosas en el sistema financiero
- Documentos que acrediten el funcionamiento del negocio.

#### **Dificultades de las empresas para acceder al financiamiento**

Según Miranda (2013), sostiene que las principales dificultades que las empresas tienen para acceder al financiamiento viene por fallas de mercado, como la información asimétrica, las condiciones macroeconómicas que se presentan, por la informalidad en las que se encuentran inmersas las empresas, debido a la escasa diversificación de los clientes, por la protección imperfecta a los contratos de crédito, problemas con el personal especializado, problemas de señalización, por los costos de información que demanda, etc.

### **La información asimétrica**

Según Miranda (2013) señala que, al existir información asimétrica, medida que la tasa de interés sube, el riesgo promedio de los prestamistas aumenta, porque sólo toman préstamos los más riesgosos, disminuyendo los beneficios del banco. La tasa de interés que cobran los bancos afecta el riesgo de los créditos de dos formas posibles: a) clasificando a los prestamistas potenciales o b) afectando las acciones de los prestamistas.

Las consecuencias vienen debido a que la tasa de interés que un individuo está dispuesto a pagar puede actuar como un mecanismo de detección; quienes estén dispuestos a pagar mayores tasas, pueden ser en promedio más riesgosos. Los individuos menos riesgosos, que no están dispuestos a pagar esa mayor tasa, se autoexcluyen, dando lugar así a la selección adversa.

Por lo tanto, la información asimétrica constituye una de las dificultades para las empresas de constitución micro y pequeñas para acceder al financiamiento, dado que no siempre están dispuestas a pagar una alta tasa de interés por los préstamos ocasiona por la información asimétrica.

### **Costos de Información**

De acuerdo a Miranda (2013), constituyen un problema para el acceso al financiamiento de las empresas, a través de dos indicadores:

a. El costo de oportunidad por malas colocaciones:

Se considera como el exceso de provisiones para una determinada cartera de créditos, lo que implicaría mantener una mayor cantidad de fondos inmovilizados, cuyo costo sería la pérdida de intereses en otras alternativas que impliquen un menor déficit o exceso de provisiones. Por otro lado, el costo de oportunidad por malas colocaciones significaría una falta de liquidez para el banco, por mala selección de cartera, lo que significa que las financieras no estarían cumpliendo con su labor de intermediaria, dejando a las empresas sin financiamiento requerido.

b. El diferencial del margen financiero entre bancos de distintos grupos:

Se considera que esta situación refleja el problema de selección adversa si tenemos en cuenta que actualmente en el mercado financiero existen cuatro grupos de bancos: bancos grandes, bancos medianos, bancos pequeños y bancos de consumo. Siendo los bancos de consumo los que cobran mayores intereses, además de comisiones elevadas, comparados con los que aplican los bancos grandes. De acuerdo a ello las empresas al tener mayor posibilidad de requerir un préstamo en los bancos de consumo no lo hacen dado que la tasa de interés es muy alta.

### **Problemas de señalización**

Según Miranda (2013) la presentación de garantías o colaterales es un mecanismo para no ser excluidos del mercado de crédito. No obstante, cuando se trata de pequeñas

y medianas empresas el mismo presenta algunos problemas. Uno de ellos, común en la mayoría de las empresas de tamaño pequeño o mediano, es la menor cantidad de activos susceptibles de ser empleados como garantías (es de esperarse que una empresa grande posea muchos más activos que una pyme, por razones tanto estructurales como de capital).

Otro, es la diferencia en la valuación del activo puesto en garantía dado que el empresario pyme tiende a sobrevalorarlo, ya sea por falta de recursos o por una notoria subjetividad. Adicionalmente, la obtención de un préstamo bancario basado en las garantías constituye un problema específico para las pequeñas empresas en crecimiento: cuanto más rápido es el ritmo al que crece la empresa, mayor es la brecha entre el financiamiento requerido para comprar plantas y equipos adicionales y el valor colateral de los activos de la empresa para asegurar dicho financiamiento.

### **Problemas del personal especializado**

Miranda (2013), señala que el entorno actual exige a las micro, pequeñas y medianas empresas elevar su productividad y competitividad. Para ello, no sólo es necesario mejorar sus condiciones tecnológicas físicas, sino sobre todo las condiciones de trabajo, las relaciones y actitudes sociales de los grupos de trabajo existentes al interior de dichas empresas.

En esa perspectiva, la educación y la capacitación resultan ser los mecanismos más idóneos para lograr esos objetivos. De ahí que las pequeñas empresas para concretizar sus ventajas competitivas de mayor flexibilidad y adaptabilidad respecto al medio ambiente, deben constituirse en organizaciones en permanente aprendizaje, para lo cual deben implementar programas de desarrollo de personal y capacitación para sus trabajadores.

### **Protección imperfecta de los contratos de crédito**

La protección imperfecta de los contratos de crédito implica dificultades en su cumplimiento y permite al deudor, a través del incumplimiento, recuperar parte de los activos involucrados en la actividad o proyecto objeto de financiamiento. Al decidir el incumplimiento el deudor compara la utilidad esperada que representa el incumplimiento con el valor de continuar operando el proyecto y pagando el servicio de deuda.

El establecimiento por parte de las instituciones financieras de restricciones en el otorgamiento de créditos constituye una forma de limitar el apalancamiento de la empresa; en consecuencia, los empresarios con bajo capital (situación que comprende a las PYMES) ven restringido su acceso al crédito.

#### **2.3.4.1. Condiciones macroeconómicas**

Según Miranda (2013), el régimen cambiario y las características de la política monetaria limitan la expansión del crédito. La existencia de metas cuantitativas sobre el crecimiento en la cantidad de dinero requiere establecer límites sobre el crecimiento del crédito al sector privado. Si a las metas monetarias se añade la política de tipo de cambio competitivo y el resultado superavitario del balance de pagos, las limitaciones sobre la expansión del crédito bancario se acentúan. Esto constituye un problema para las empresas, debido a que al poner límites de créditos muchas no pueden acceder al financiamiento.

## **2.4. Servicios Generales Panadería Popular**

### **2.4.1. Historia**

La historia de la empresa “Servicios Generales Panadería Popular de Sullana – 2019”, inicia desde la niñez del dueño, este, a su corta edad sabia de lo que quería, con trabajo y esfuerzo lucho hasta conseguir materializar sus metas, y es así que logro el posicionamiento de la panadería.

En 1966 inicia su empresa, con la adquisición de un horno y un capital de 24 soles. Lo cual, fue destinado para la compra de materiales e insumos para la elaboración de pan. En 1976, vio la necesidad de comprar un local, el mismo, que actualmente está ubicado en el distrito de Sullana, esa decisión se debió a la demanda que iba en aumento. El nombre de la empresa fue sugerencia de un amigo cercano, y en vista de que se acoplaba a la realidad del negocio se aceptó tal sugerencia.

Tras el paso de los años, la empresa ha pasado diversos sucesos, como auges, crisis, llegando al punto de querer cerrar operaciones, sin embargo, con el trabajo y dedicación se ha sabido sobreponer hasta la actualidad.

Actualmente el negocio tiene 51 años, que es indicio de que con esfuerzo se puede lograr materializar los sueños. Si bien es cierto que el negocio ha permanecido a lo largo de los años, pero aún le falta desarrollarse y mejorar procesos, con la finalidad de incrementar su rentabilidad, es por ello, que requiere de un apalancamiento financiero que les permite realizar mejoras y obtener el crecimiento y desarrollo deseado.

#### **2.4.2. Misión**

Somos el negocio que brinda productos de calidad en el Distrito de Sullana, teniendo en cuenta la atención al cliente, enfocándonos en la reducción de tiempos de espera y calidad del producto que se ofrece a la venta.

#### **2.4.3. Visión**

Ser el mejor negocio local que brinda productos de calidad, con un excelente servicio a la vanguardia de la tecnología y con varias sucursales en Sullana.

### **III. Hipótesis**

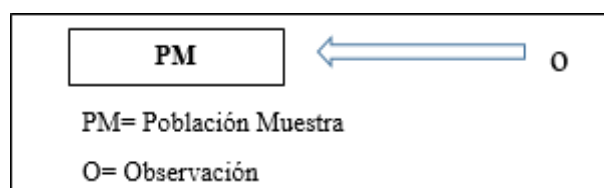
La investigación por ser de tipo descriptivo no es necesario plantearle las hipótesis correspondientes porque según (Marka Investigación, 2019) en su metodología de investigación no se aplica hipótesis porque es de carácter descriptivo



## IV. METODOLOGÍA

### 4.1. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación fue no experimental de corte transversal, ya que la variable se analizó un periodo específico de estudio; siendo la información recogida sobre la base un periodo específico, para la investigación el periodo escogido es el año 2019.



### 4.2. Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación se desarrolló bajo un enfoque cualitativo, donde se buscó describir las oportunidades de financiamiento en la empresa Servicios Generales Panadería popular periodo 2019.

### 4.3. Nivel de la investigación

El nivel fue descriptivo, este tiene la particularidad de permitir al investigador, analizar a profundidad los hechos y fenómenos de la realidad de la variable estudiada. Miden los conceptos o variables a los que se refieren y es por eso que esta investigación es de tipo descriptivo, ya que se describirá las fuentes de financiamiento en la empresa en estudio.

### 4.4. Población y muestra

#### 4.4.1. Población

La población objeto de estudio estuvo conformada por las panaderías del Perú.

#### 4.4.2. Muestra

Está constituida por la empresa Servicios Generales Panadería Popular de Sullana.

#### 4.5. Definición y operacionalización de variables

**Tabla 4.**

*Definición y Operacionalización de las variables*

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacionalización	Dimensiones	Sub Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Ítems
FINANCIAMIENTO	El financiamiento puede ser interna y externa, la primera se logra a partir de los propios medios económicos que dispone la empresa, mientras que la segunda, procede de	El financiamiento proviene de dos tipos de fuentes, que pueden ser interna o externas, pero para se requiere si existe oportunidad y si existen condiciones para que esta sede.	Fuentes	Fuentes Internas	¿Cree usted que cuente con capital para poder financiar sus operaciones?	Cuestionario	1, 2, 3
					¿Tiene capacidad para financiarse por cuenta sin necesidad de recurrir a terceros?		
			Fuentes externas	¿Posee suficiente capital de trabajo para seguir operando en el corto plazo?			
				Fuentes externas	¿Conoce los tipos de créditos que existen en el sector financiero para las micro y pequeñas empresas?	Cuestionario	4,5

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacionalización	Dimensiones	Sub Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Ítems
	inversiones ajenas, que no son parte de la empresa. (Uceda Rojas, 2015)				¿Conoce las diferencias que existen entre los tipos de crédito del sector financiero?		
					Oportunidades		
			¿En caso que necesitase un préstamo tiene alguna entidad preferida?				
			¿Para la obtención de crédito analiza los diferentes costos de los préstamos para seleccionar una entidad financiera?				
			Línea de crédito	¿Cuenta actualmente con una línea de crédito disponible?	Cuestionario	9,10,11,12	
¿Hace uso de la línea de Crédito para financiarse?							

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacionalización	Dimensiones	Sub Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Ítems
					¿Conoce usted la capacidad de crédito total que tiene su negocio?		
					¿Conoce usted su línea de crédito actual en el sistema financiero?		
			Condiciones	Gestión empresarial	¿Administra adecuadamente sus recursos financieros, materiales y humanos?	Cuestionario	13,14, 15, 16
					¿Tiene usted un control de los recursos que utiliza?		
					¿De qué manera usted controla sus costos e ingresos?		
					¿Genera algún reporte de sus costos e ingresos?		
					¿Sus ingresos si compensan los costos que incurren?		

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacionalización	Dimensiones	Sub Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Ítems
				Rentabilidad	¿La rentabilidad obtenida es la deseada? ¿Está conforme con la rentabilidad actual de su negocio? ¿Si tuviese mayor capital, cree que su rentabilidad se incrementaría? ¿Hay aspectos que se deben mejorar en su negocio para incrementar el nivel de rentabilidad?	Cuestionario	17,18 19,20
				Requisitos	¿Conoce usted los requisitos que solicitan las diferentes entidades financieras? ¿Cumple usted los requisitos para presentar a una entidad bancaria en caso solicite un crédito?	Cuestionario	21,22

Nota. Elaboración propia

## **4.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

### **4.6.1. Técnica**

En la investigación, la técnica que se empleó para recolectar la información ha sido la entrevista; esta técnica de recolección de información es la más utilizada para este tipo de investigaciones, situación que queda manifestada a través de interrogantes relacionadas entre las dimensiones de la variable y sus indicadores.

### **4.6.2. Instrumento**

El instrumento utilizado fue un cuestionario, con escala dicotómica, que incluye un espacio para agregar observaciones a la respuesta dada; el instrumento consta de 22 preguntas abiertas aplicadas al gerente de la panadería, las cuales fueron validadas por la opinión y juicios de expertos.

## **4.7. Plan de análisis**

Para obtener información, se procedió aplicar la entrevista al propietario de la panadería, previo a ello se le realizaran las coordinaciones para su ejecución, cabe destacar que la entrevista fue elaborada teniendo en cuentas las dimensiones expuestas en el cuadro de Operacionalización y el objeto de estudio, en todo momento se procedió a aplicarlo de manera adecuada. La entrevista se realizó en la misma empresa, con la finalidad de conocer donde de manera directa el contexto de la realidad y la necesidad que la empresa requiere para alcanzar el desarrollo y crecimiento empresarial.

#### 4.8. Matriz de consistencia

**Cuadro 1.** *Matriz de consistencia*

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVO	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	METODOLOGIA
<p><b>PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES EN LA EMPRESA SERVICIOS GENERALES PANADERIA POPULAR DE SULLANA – 2019.</b></p>	<p>¿Cuáles son las oportunidades de financiamiento que mejoran las posibilidades de desarrollo de la empresa Servicios Generales Panadería Popular Sullana – 2019?</p>	<p>Identificar las oportunidades de financiamiento, que mejoren las posibilidades en la empresa Servicios Generales Panadería Popular Sullana - 2019.</p>	<p>1. Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Servicios Generales Panadería Popular de Sullana - 2019.</p> <p>2. Describir las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Servicios Generales Panadería</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b> tuvo un enfoque cualitativo, donde se buscó describir las oportunidades de financiamiento en la empresa Servicios Generales Panadería popular periodo 2019.</p> <p><b>Nivel de la investigación de la tesis:</b> fue descriptivo, este tiene la particularidad de permitir al investigador, analizar a profundidad los hechos y fenómenos de la realidad de la variable estudiada. Miden los conceptos o variables a los que se refieren y es por eso que esta investigación es de tipo descriptivo, ya que se describirá las</p>

			<p>Popular de Sullana - 2019.</p> <p>3. Explicar la propuesta de mejora de la empresa de Servicios Generales Panadería Popular de Sullana – 2019.</p>	<p>fuentes de financiamiento en la empresa en estudio.</p> <p><b>Diseño de la investigación:</b> El diseño de la investigación fue no experimental de corte transversal, ya que la variable se analizó un periodo específico de estudio; siendo la información recogida sobre la base un periodo específico, para la investigación el periodo escogido es el año 2019.</p> <p><b>Población y muestra:</b> la población estuvo conformada por las panaderías del Perú; mientras que la muestra fue la empresa Servicios Generales Panadería.</p> <p><b>Técnicas e instrumentos de recolección de datos:</b> la técnica es la entrevista y el instrumento es el cuestionario.</p>
--	--	--	---	---

*Nota.* Elaboración propia.



#### **4.9. Principios éticos**

Durante el desarrollo de la investigación se consideró el cumplimiento de los principios éticos que permiten asegurar la originalidad de la investigación. Asimismo, se respetaron los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para el estudio. Además, se asegura la originalidad de los datos, debido a que se cuenta con el permiso correspondiente de la empresa estudiada (Ver Anexo 3)

## V. Resultados

### 5.1. Resultados

Los resultados son los siguientes:

**Tabla 5.**

*Resultados de entrevista*

GENERALIDADES	PREGUNTA	SI	NO
Fuentes internas	¿Cree usted que cuente con capital suficiente para poder financiar sus operaciones?		X
	¿Conoce usted las fuentes de financiamiento de las cuentas por cobrar?		X
	¿Conoce usted que existen posibilidades de financiar sus operaciones con solo presentar las facturas pendientes de cobrar?		X
Fuentes externas	¿Conoce los tipos de crédito del sector financiero para las micro y pequeñas empresas?		X
	¿Conoce las diferencias que existen entre los tipos de crédito del sector financiero?		X
Necesidad de financiamiento	¿Su negocio requiere de apalancamiento financiero para mejorar sus procesos operativos?	X	
	¿Conoce a una entidad financiera adecuada para la obtención de un crédito?	X	
	¿Para la obtención de crédito analiza los diferentes costos de los préstamos para seleccionar una entidad financiera?		X
Línea de crédito	¿Cuenta actualmente con una línea de crédito disponible?	X	
	¿Conoce usted como se determina la línea de Crédito para un préstamo bancario?		X
	¿Conoce usted la capacidad de crédito total que tiene su negocio?		X
	¿Conoce usted su línea de crédito actual en el sistema financiero?	X	
Gestión empresarial	¿Administra adecuadamente sus recursos financieros, materiales y humanos?		X
	¿Tiene un control de sus recursos que utiliza?	X	
	¿Tiene un registro de sus costos e ingresos?		X
	¿Genera algún reporte de los diferentes costos e ingresos de su negocio?		X
Rentabilidad	¿La rentabilidad obtenida es la deseada?		X
	¿Está conforme con la rentabilidad actual de su negocio?		X
	¿Si tuviese mayor capital, cree que su rentabilidad se incrementaría?	X	

	¿Hay aspectos que se deben mejorar en su negocio para incrementar el nivel de rentabilidad?	X
Requisitos	¿Conoce usted los requisitos que solicitan las diferentes entidades financieras?	X
	¿Cumple usted los requisitos para presentar una entidad bancaria en caso solicite un crédito?	X

*Nota.* Extraído del cuestionario realizado a la muestra de estudio

### **5.1.1. Respecto al objetivo específico 1**

***Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Servicios Generales Panaderías Popular de Sullana – 2019.***

Se establece que como oportunidades de financiamiento aquellas acciones que permitirán mejorar el desenvolvimiento de la empresa, son las siguientes:

- Existe la oportunidad de dar a conocer a la empresa las diferentes fuentes de financiamiento que existen para poder llevar a cabo en su totalidad las actividades planeadas en el negocio; siempre que su negocio opere bajo la formalidad.
- En caso, la empresa posea relaciones comerciales como proveedor de otra empresa, tiene la opción de participar en el mercado de factoring, teniendo como fuente de financiamiento las facturas por cobrar.
- Debido a que el apalancamiento financiero es una oportunidad para que el empresario invierta más de lo que realmente tiene en mejoras de procesos, adquisición de tecnología, que le permitan mejorar su productividad, innovar en el mercado, de tal forma que vea incrementado sus ingresos.
- Es conveniente, realizar un comparativo de las condiciones de crédito por instituciones financieras, sobre todo sus tasas de interés activas que se cobran por los préstamos, de tal forma que se decida por una fuente de financiamiento que le permita cumplir con la obligación de devolución, utilice tecnología amigable al usuario, o cualquier otra característica de interés para el empresario.

- Tener un registro de ingresos y costos de la empresa, es una forma de controlar y administrar los recursos, para determinar cuándo es que se necesita recurrir al crédito, ya que lo más óptimo es que las operaciones sean financiadas con recursos propios.

### **5.1.2. Respecto al objetivo específico 2**

*Describir las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Servicios Generales Panadería Popular de Sullana – 2019.*

De acuerdo con las oportunidades identificadas en el objetivo anterior se tiene lo siguiente:

- Las fuentes de financiamiento se agrupan en: fuentes internas y fuentes externas. En el primer caso comprende mediante aportaciones del propietario, venta de la alguna maquinaria que se tenga en uso, alquiler de algún activo de la empresa, o compra de materiales que pueden haberse comprado en exceso. Asimismo, mediante la reinversión de utilidades. En el caso de las fuentes externas son a través de préstamos obtenidos de las entidades financieras como cajas municipales y bancos, pero también provenientes de personas naturales. De allí surge como oportunidad dar a conocer las fuentes de financiamiento
- El factoring es una manera de tener liquidez en el corto plazo. Consiste en un contrato por el traspaso de facturas por cobrar a cambio de tener el dinero en el breve plazo. De allí surge como oportunidad dar a conocer el factoring como herramienta de financiamiento de recursos propios.
- El apalancamiento financiero es una posibilidad de que la empresa pueda invertir más de lo que realmente tiene, y una de las formas más comunes es a través del endeudamiento. Es decir, pedir dinero prestado con el fin de invertir y generar

mayor rentabilidad; de allí surge como oportunidad considerar al apalancamiento financiero como posibilidad de desarrollo de los negocios

- El registro de ingresos y costos de la empresa permitirá tener el control de cuánto se gasta y si los ingresos de la empresa son los suficientes para cubrir dichos gastos. Además de poder identificar cuándo es que se necesita solicitar un crédito, de allí surge como oportunidad incluir un registro de ingresos y costos como herramienta de control.

### 5.1.3. Respecto al Objetivo específico 3

*O3. Explicar la propuesta de mejora del financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Servicios Generales Panadería Popular de Sullana – 2019.*

**Tabla 6.**

*Propuesta de mejora*

<b>INDICADORES</b>	<b>PROBLEMAS</b>	<b>ACCION DE MEJORA</b>	<b>RESPONSABLES</b>
Fuentes internas de financiamiento	No se conocen las fuentes de financiamiento que existen.	Recopilar información respecto a las fuentes de financiamiento que existen, y que permita optar por la mejor opción.	Propietario
Fuentes internas de financiamiento	No se conoce el funcionamiento del factoring.	Solicitar información en las diferentes entidades financieras respecto al factoring que le permita tener liquidez en el breve plazo.	Propietario
Necesidad de financiamiento	No se tiene conocimiento	Recopilar información	Propietario

---

	respecto al relacionado con el apalancamiento financiero.	al apalancamiento financiera y determinar si es conveniente para la empresa.	
Línea de crédito.	No se analizan las diferentes tasas de interés que cobran las entidades financieras.	Evaluar las diferentes tasas de intereses que cobrar las entidades financieras como también terceros para conocer cuál fuente de financiamiento es más conveniente para la empresa.	Propietario
Gestión empresarial	No se maneja un registro de los ingresos y costos de la empresa	Elaborar un registro de ingresos y gastos de la empresa.	Propietario

---

*Nota.* Elaboración propia

## **5.2. Análisis de resultados**

### **5.2.1. Respecto al objetivo específico 1**

*Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Servicios Generales Panaderías Popular de Sullana – 2019.*

De acuerdo con los resultados del primer objetivo se establece que son oportunidades del financiamiento las siguientes:

- En la empresa de estudio no se conoce con certeza respecto a las fuentes de financiamiento, por lo tanto, es una oportunidad para dar a conocer sobre fuentes internas y fuentes externas del financiamiento. Sin embargo, este resultado se contrasta con lo contemplado por Rubio (2014) pues afirma que las fuentes de financiamiento son internas y externas, las primeras provienen de la parte no repartida de los ingresos que toma forma de reservas, provisiones y de las amortizaciones. Mientras que las segundas provienen de la actividad ordinaria de la empresa o del uso del financiamiento ajeno con coste explícito y se puede acceder vía proveedores, vía entidades de crédito, vía mercados organizados. Por otro lado, Uceda (2015) determinó para la ciudad de Chimbote que las empresas del sector de panadería si habrían solicitado crédito, y este, les ha permitido implementar sus negocios. Por lo tanto, se deduce que, en su mayoría las empresas financian parte de sus actividades con financiamiento externo, y a pesar, de que ello significa el pago de intereses, el mismo les permite invertir en sus negocios.
- El factoring, es una herramienta de financiamiento desconocida para el gerente de la empresa, considerada como una oportunidad para dársela a conocer junto con sus beneficios y mecanismos en los que puede participar



en esta forma de financiamiento. Cabe considerar que el factoring es aquella operación mediante la cual el factor recibe a título oneroso, de una persona jurídica o natural, a quien se le denomina cliente, instrumentos de crédito a cambio de una retribución, dicho factor es quien asume el riesgo crediticio de los deudores (Rodríguez, 2016). Por lo tanto, el factoring también una manera de cómo la empresa puede mejorar en cuanto a su financiamiento, con recursos propios adelantando el cobro de sus ingresos. Por su parte, Merino (2015) señala que este tipo de financiamiento mejora la calidad de servicios, además, ayudó a incrementar su rendimiento obtenido.

- En el apalancamiento financiero, se identificó que el empresario no conocía que esta herramienta pudiera respaldar sus proyectos de crecimiento en el negocio. Al respecto López (2015) señala que es la relación que existe entre capital propio y crédito invertido en una determinada operación financiera, y sobre el apalancamiento financiero indica que se trata de la relación existente entre las utilidades o ganancia disponible para accionistas comunes o ganancia por acción. Suana (2018) en su investigación determinó que las Mypes con el apalancamiento logran alcanzar competitividad, ya que les permite dotarse de recursos y mejorar los procesos.
- El análisis de las diferentes tasas de interés que cobran las diferentes entidades financieras no se realiza en la Panadería “Popular” de Sullana, también es una oportunidad para que la empresa seleccione la que represente menor afectación en la determinación de sus utilidades. A diferencia de ello, Illanes (2017) determina que estos negocios en Chile

analizan la tasa de interés a través de indicadores en el nivel de endeudamiento, y sus indicadores financieros como la capacidad de obtención de rentabilidad, solvencia y liquidez de la empresa para responder ante sus obligaciones. Por lo tanto, se infiere que, es importante evaluar indicadores que permitan conocer si la empresa se encuentra en las condiciones para endeudarse.

- Se identificó como oportunidad de la gestión financiera, el implementar un registro de ingresos y costos también es una manera para que la empresa tenga información sobre el manejo de sus recursos, y de esa manera determine cuándo es que requiere de financiamiento externo.

#### **5.2.2. Respecto al objetivo específico 2.**

*Describir las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Servicios Generales Panadería Popular de Sullana – 2019.*

- Oportunidad de dar a conocer las fuentes de financiamiento: esta oportunidad puede tomarla la ULADECH y diferentes unidades académicas y el sector financiero interesado en financiar microempresarios. Puesto que la información no solo puede ser transmitida en presentaciones o reuniones formales, sino también en espacios sociales por medios de redes de contacto. Por lo tanto, los estudiantes pueden formar nexos entre asesores de crédito de diferentes instituciones financieras, y crear contactos entre ellos para que conozcan las fuentes de financiamiento externas, las ventajas y obligaciones que estas implican. Respecto a las fuentes internas, la academia puede hacerse cargo y dárselas a conocer en una reunión formal, mostrándole las ventajas y obligaciones que implican; explicándoles que es la misma empresa la que requiere de formar un fondo con recursos propios que le ayude a financiar cualquier contingencia.

- Oportunidad de dar a conocer el factoring como herramienta de financiamiento de recursos propios: esta alternativa de financiamiento permite la liquidez inmediata a los negocios que tengan facturas por cobrar, mediante la negociación de facturas, con una empresa especializada en brindar este tipo de servicio; este tipo de financiamiento es conveniente debido a que se reducen los costos de cobranzas, y se obtiene liquidez inmediata para respaldar mejoras inmediatas en la empresa.
- Oportunidad de considerar al apalancamiento financiero como posibilidad de desarrollo de los negocios: la academia se debe acercar a los microempresarios y darles a conocer las ventajas del apalancamiento financiero para desarrollar proyectos de expansión o mejoras productivas en su negocio. Siempre tomando en cuenta los riesgos que implican, por ello para hacer un uso adecuado de esta oportunidad requiere de planificar adecuadamente las acciones de expansión o mejoras productivas en el negocio; pero además considerando el escenario de la economía externa, puesto que factores como el tipo de cambio, inflación, tasa de desempleo, entre otros pudieran afectar sus ingresos, con menores ventas.
- Oportunidad de incluir un registro de ingresos y costos como herramienta de control: debido a que el microempresario no cuenta con un control adecuado de sus ingresos y gastos, no conoce bien su capacidad de ahorro, autofinanciación, o de pago en caso de requerir un crédito; por lo tanto, la academia puede hacerse cargo de ello y educarlo para que forme un registro (ya sea a mano o digital) que le permita mantener un control de sus ingresos y conocer su capacidad de pago.

### **5.2.1. Respecto al objetivo específico 3**

***03. Explicar la propuesta de mejora del financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Servicios Generales Panadería Popular de Sullana – 2019.***

El Plan de mejora propuesto a la empresa Servicios Generales Panadería Popular de Sullana, responde las deficiencias encontradas luego de la entrevista obtenida con el representante del negocio, es así que se establecieron las siguientes:

- Ante la falta de conocimiento sobre las fuentes de financiamiento que existen, se propone a los estudiantes universitarios de la ULADECH que en el taller de Responsabilidad Social apoyen a la empresa a recopilar y explicar la información relevante acerca de las fuentes de financiamiento; siempre verificando que las obligaciones con instituciones financieras puedan ser cumplidas en los plazos y cronogramas programados.
- Frente al desconocimiento sobre el funcionamiento del factoring, se propone como mejora solicitar información en las diferentes entidades financieras para tomar la decisión de acceder a esta forma de obtener de inmediato la liquidez a cambio de sus cuentas por cobrar.
- Respecto a la falta de conocimiento sobre el apalancamiento financiero, al igual que en las anteriores acciones de mejora, lo ideal es recopilar información sobre el tema para que se tomen las decisiones correctas de cómo se deben financiar las operaciones de la empresa.
- Ante las diferentes tasas de interés que cobran las entidades financieras por los créditos otorgados, se propone realizar una evaluación de los mismos para determinar las que represente una menor afectación en la determinación de utilidades de la empresa.
- Para el control de los recursos de la empresa, se propone un registro de ingresos y gastos, que permita conocer cuándo es que se necesita recurrir a solicitar financiamiento de fuentes externas.

Para subsanar las deficiencias de conocimiento, acerca de las fuentes de financiamiento y generar la oportunidad de crecimiento en la empresa, se plantea la realización de una guía de los estudiantes universitarios de ULADECH, con guía de docentes especializados, y asesores de crédito de diferentes instituciones financieras (bancarias o microfinancieras).

**Tabla 7.**

*Cronograma de capacitación a la empresa Servicios Generales Panadería Popular*

Actividad	Fecha	Ene- 2022	Feb- 2022	Mar- 2022	Abr- 2022	May- 2022	Jun- 2022
Reunión de coordinación y diagnóstico de falencias del conocimiento en la empresa.		X					
Reunión de coordinación con asesores de crédito de diferentes instituciones financieras.		X					
Búsqueda y organización de información acerca de las fuentes de financiamiento y gestión financiera.			X				
Presentación de la información de las fuentes de financiamiento.				X			
Coordinación de reuniones del gerente de la empresa con el asesor de crédito.					X		
Coordinación de asesorías del gerente con personal especializado en gestión financiera y empresarial					X		
Seguimiento de la aplicación de lo aprendido					X	X	X

*Nota.* Elaboración propia

## **VI. Conclusiones**

1. En Panadería “Popular” se desconoce sobre fuentes internas y externas de financiamiento, así como también diferentes formas de obtener liquidez como lo es el factoring. Además, no se realiza un análisis de las diferentes tasas que cobrar las entidades del sector financiero para determinar cuál es la que mejor le conviene a la empresa. Por lo tanto, estas deficiencias se convierten en oportunidades para que la empresa mejore su gestión, y con ello, su rendimiento, considerando que el mismo financiamiento representa una oportunidad para que los negocios tengan la posibilidad de invertir y crecer en el mercado.
2. Las oportunidades del financiamiento se caracterizan por ser posibilidades para que los negocios incrementen su capacidad, ya sea mediante la elaboración de una mayor cantidad de productos, mejoramiento de la infraestructura, compra de nuevos activos, o apertura de nuevas sucursales. Es decir, en todo momento representan la manera de que la empresa pueda expandirse en el mercado.
3. La propuesta de mejora responde a las necesidades identificadas en la Panadería “Popular”, siendo la más relevante el desconocimiento sobre temas relacionados con el desconocimiento que al subsanarla, se encontrará con la oportunidad de tomar la decisión de adquirir financiamiento que le permita mejorar su capacidad de respuesta.

## **RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda a la empresa Servicios Generales Panadería “Popular” capacitarse y buscar información de calidad acerca de las formas de financiamiento; además de generar ingresos suficientes para formar un fondo de recursos propios que le permitan afrontar cualquier contingencia externa o interna.
2. Se recomienda a la comunidad de educación superior incluir a los emprendedores y micro empresarios a charlas informativas acerca de las fuentes de financiamiento, con el propósito de difundir información relevante para contribuir con el crecimiento y desarrollo de los negocios de la provincia.
3. Se recomienda a la comunidad académica interesada en la caracterización de la variable a ampliar el estudio al sector industrial panadero de la provincia, con el propósito de tener un diagnóstico general de estos microempresarios, e identificar no solo sus oportunidades de financiamiento, sino también las de su propio desarrollo.

## Referencias bibliográficas

- Antón, C. (2017). *Financiamiento y su relación en el crecimiento empresarial de las MYPES de la galería Centro de la Moda, la Victoria, Lima 2017*. (Tesis de licenciatura, Universidad César Vallejo).
- Arellano, P., & Peralta, S. (2015). *Informe de resultados: análisis de financiamiento en las empresas*. Santiago, Chile: Ministerio de Economía y Fomento Y Turismo.
- Asencio, E., & Vásquez, B. (2016). *Empresa e Iniciativa emprendedora*. Madrid: Parinfo S.A. Tercera Edición.
- Bohórquez, N., López, A., & Castañeda, L. (2018). Fuentes de financiamiento para pymes y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *Observatorio de la economía latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oe1/2018/09/pymes-decisiones-financieras.html>
- Casimiro, J. (2017). *Caracterización el financiamiento y la rentabilidad en las MYPES del sector industria, rubro panaderías y pastelería, en el cercado de la provincia de Satipo, año 2017*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote).
- Castillo, S. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mype del sector servicio-rubro centros recreacionales de la provincia de Sullana, año 2016*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado el 18 de septiembre de 2019, de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5587/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_CASTILLO\\_CORREA\\_SANTOS\\_JESSICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5587/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CASTILLO_CORREA_SANTOS_JESSICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Crecemype. (2012). *¿Cómo acceder a un financiamiento?* Recuperado el 10 de junio de 2019



- Delgado, D., & Chávez, G. (2018). Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. *Observatorio de la economía latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>
- Durand, Z., & León, K. (2016). *Influencia del financiamiento en el desarrollo de las MYPES en el sector comercial del distrito de Independencia - periodo 2015*. (Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo).
- Giraldo, A. (2018). *Caracterización del financiamiento de ls micro y pequeñas empresas del rubro panaderías de la ciudad de Huaraz, 2017*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote).
- Guerrero, J. (2017). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro panaderías y pastelerías del distrito de Zarumilla 2016*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote).
- Heirl, M. (2017). Finance and productivity: A literature review. *Economics department working papers*.
- Illanes, L. (2017). *Caracterización del financiamiento de las Pequeñas y Mediana Empresas en Chile*. (Tesis de maestría, Universidad de Chile).
- INEI. (2017). *Perú: Estructura empresarial, 2016*.
- Jara, M. (2017). *Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria, rubro panaderías del distrito Callería, 2017*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote).
- Junta de Andalucía. (s.f). *Unidades didácticas: Fuentes de financiamiento*. Andalucía.
- Kong, J., & Moreno, J. (2014). *Influencia de las fuentes de financimientto en el desarrollo de las MYPES Distrito de San José- Lambayeque en el período 2010-2012*. (Tesis

de licenciatura, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo). Obtenido de [http://54.165.197.99/bitstream/usat/88/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://54.165.197.99/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)

Lerma, A., & Granado, M. (2007). *Liderazgo emprendedor. Como ser un emprendedor*. Mexico: International Thomson Ediciones, S.A de CV.

(2013). *Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversion-ley-n-30056-956689-1/>

Marka Investigación. (15 de Febrero de 2019). *Metodología de la Investigación sencilla y eficaz*. Obtenido de ¿Las Investigaciones exploratorias y descriptivas tienen hipótesis?: <https://markainvestigacion.wordpress.com/2019/02/15/las-investigaciones-exploratorias-y-descriptivas-tienen-hipotesis/>

MEF. (2010). *Diseño del Programa Estratégico "Productividad de la Mype"*.

Merino, D. (2015). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las mype rubro pizzeria del distrito de Piura, periodo 2012*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote), Piura. Recuperado el 18 de septiembre de 2019, de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/785/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_MERINO\\_FARRO\\_DANIELA\\_DEL\\_ROSARIO.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/785/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_MERINO_FARRO_DANIELA_DEL_ROSARIO.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

Miranda, J. (2017). *Caracterización del financiamiento y la capacitación en las mype rubro restaurant - pollería en la ciudad de Piura año 2017*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote), Piura, Piura. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3627/FINANCIAM>

MIENTO\_CAPACITACION\_MIRANDA\_ELESPURU\_JEAN\_CARLOS.pdf?  
sequence=1&isAllowed=y

- Miranda, M. (2013). *Los problemas de financiamiento en las PYMES*. Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.
- Nina, J. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la MYPE DULCYPAN EIRL., del rubro panadería pastelería del distrito de Ate-Vitarte 2015*. (Tesis de licenciatura, Universidad los Ángeles de Chimbote).
- Norabuena, E. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panaderías del distrito de Independencia, 2016*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote).
- OECD. (2015). *Growth companion, access to capital markets and corporate governance*. Directorate for Financial and.
- Ortega, G. (2017). *Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector industria - rubro panaderías del mercado de la ciudad de Arequipa, período 2017*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote).
- Pacotaype, M. (2018). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro panaderías y pastelerías - Huaraz, 2017*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote).
- Perrone, E. (2021). *Perfil de las empresas familiares: un enfoque sobre su profesionalización y financiamiento*. [Tesis de licenciatura, Universidad Siglo 21]. Obtenido de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/21425>
- Rebel, C., & Sokoly, T. (2017). *Debt Financing, Survival, and Growth of Start-Up Firms*. University Chicago.
- Rivera, O., & Villanueva, J. (2020). El financiamiento y su influencia en la mejora de la liquidez de las Mypes comercializadoras de la ciudad de Chiclayo. *Revista*

- científica Horizonte empresarial*, 7(2), 85-93. Obtenido de <http://revistas.uss.edu.pe/index.php/EMP/article/view/1450>
- Rodas, M. (2018). *El financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas agroexportadoras en la región de Lima Provincias 2015-2016*. (Tesis de maestría, Universidad de San Martín de Porras).
- Rodríguez, V. (2016). *El contrato de factoring*. Obtenido de [http://www.rodriuezvelarde.com.pe/pdf/libro3\\_parte1\\_cap16.pdf](http://www.rodriuezvelarde.com.pe/pdf/libro3_parte1_cap16.pdf)
- Rubio, J. (2014). *Características de formalización y financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro panaderías, ciudad de Huamachuco, 2014*. (Tesis de licenciatura, Universidad Nacional de Trujillo).
- Rucoba, L. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Panaderías del distrito de Yanacocha, 2017*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote), Pucallpa.
- Suana, L. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector industrial del Perú: Caso de la Panadería "La Casita de Ariana S.A.C"- Nuevo Chimbote, 2016*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote).
- Subía, R., Barzaga, O., & Nevares, V. (2018). El financiamiento de las medianas empresas en la provincia Manabí, Ecuador. *Ciencias Holguín*, 24(1). Obtenido de <http://www.ciencias.holguin.cu/index.php/cienciasholguin/article/view/1071>
- Tadeo, O. (2016). *Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panaderías en la provincia de Huaraz, período-2016*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote).

- Tello, S. (2014). *Importance of Micro, Small and Medium Enterprises in Developing Country*. Lima: LEX N° 14 - AÑO XII - 2014 - II / ISSN 2313-1861.
- Torres, A., Guerrero, F., & Paradas, M. (2017). *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas Ferreteras*. (Tesis de licenciatura, Universidad Privada Dr. Rafael Beloso Chacín).
- Uceda Rojas, J. (2015). *El Financiamiento en las Micro y Perqueñas Empresas del Sector Industrial - Rubro Elaboración de Productos de Panadería, en la Urbanizacion Nicolas de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote - Perú. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1081/MICROEMPRESA\\_FINANCIAMIENTO\\_UCEDA\\_ROJAS\\_JENIFFER\\_JANISSE.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1081/MICROEMPRESA_FINANCIAMIENTO_UCEDA_ROJAS_JENIFFER_JANISSE.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Valdez, A. (2016). *Plan administrativo y comercial de la empresa Multiservicios BBW, en Tejupilco*. (Tesis de licenciatura, Universidad Autónoma del estado de México).

## Anexos

### ANEXO 1: Instrumento de recolección de datos



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
 FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**INSTRUCCIONES:** emplee un lápiz o un bolígrafo de tinta negra para responder la entrevista. Al hacerlo, piense en lo que sucede la mayoría de las veces en su trabajo. No hay respuestas correctas o incorrectas. Simplemente reflejan su opinión personal. Todas las preguntas tienen cinco opciones de respuesta. Elija la que mejor describa lo que piensa usted. Solamente una opción. Marque con claridad la opción elegida con una cruz o tache, o bien, una "paloma" (símbolo de verificación).

CUESTIONARIO DE FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO		
<b>Empresa: SERVICIOS GENERALES PANADERIA POPULAR DE SULLANA - 2019</b>	<b>Entrevistado: Félix Huamán Jimenez</b> <b>Cargo: Dueño</b>	<b>Fecha:</b> <b>Revisado por:</b>

GENERALIDADES	PREGUNTA	SI	NO	NA	OBSERVACIONES
Fuentes Internas	1.- ¿Cree usted que cuente con capital para poder financiar sus operaciones?				
	2.- ¿Conoce usted las fuentes de financiamiento de las cuentas por cobrar?				
	3.- ¿Conoce usted que existen posibilidades de financiar sus operaciones con solo presentar las facturas pendientes de cobrar?				
Fuentes externas	4.- ¿Conoce los tipos de crédito del sector financiero para las micro y pequeñas empresas?				
	5.- ¿Conoce las diferencias que existen entre los tipos de crédito del sector financiero?				
Necesidad de Financiamiento	6.- ¿Su negocio requiere de apalancamiento financiero para mejorar sus procesos operativos?				
	7.- ¿Conoce a una entidad financiera adecuada para la obtención de un crédito?				
	8.- ¿Para la obtención de crédito analiza los diferentes costos de los préstamos para seleccionar una entidad financiera?				
Línea de Crédito	9.- ¿Cuenta actualmente con una línea de crédito disponible?				
	10.- ¿Conoce usted como se determina la línea de Crédito para un préstamo bancario?				
	11.- ¿Conoce usted la capacidad de crédito total que tiene su negocio?				
	12.- ¿Conoce usted su línea de crédito actual en el sistema financiero?				

GENERALIDADES	PREGUNTA	SI	NO	NA	OBSERVACIONES
Gestión empresarial	13.- ¿Administra adecuadamente sus recursos financieros, materiales y humanos?				
	14.- ¿Tiene un control de sus recursos que utiliza?				
	15.- ¿De qué manera usted controla sus costos e ingresos?				
	16.- ¿Genera algún reporte de los diferentes costos e ingresos de su negocio?				
Rentabilidad	17.- ¿La rentabilidad obtenida es la deseada?				
	18.- ¿Está conforme con la rentabilidad actual de su negocio?				
	19.- ¿Si tuviese mayor capital, cree que su rentabilidad se incrementaría?				
	20.- ¿Hay aspectos que se deben mejorar en su negocio para incrementar el nivel de rentabilidad?				
Requisitos	21.- ¿Conoce usted los requisitos que solicitan las diferentes entidades financieras?				
	22.- ¿Cumple usted los requisitos para presentar una entidad bancaria en caso solicite un crédito?				

### ANEXO 3: AUTORIZACIONES

