



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**TESIS**

**“EL PLAN DE NEGOCIOS COMO ESTRATEGIA PARA LA  
OBTENCIÓN DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA PROVINCIA DE  
HUAURA”**

**AUTORES**

**JIVAN ERICK FLORES VEGA**

**WILIAN CELIS DELGADO PEREZ**

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

**ASESOR**

**CPCC. RAUL MANUEL CANO CURIOSO**

**2014**

**HUACHO - PERÚ**

## **DEDICATORIA**

**“A Dios, porque es la máxima expresión de nuestra fe y la luz que ilumina nuestro camino que nos ha permitido lograr nuestro objetivo y a nuestros Padres por el apoyo constante que nos han brindado para hacer realidad nuestro sueño de ser Profesionales”**

## **AGRADECIMIENTO**

“A Dios por ser la luz que ilumina nuestra vida y a nuestros Padres por el esfuerzo y sacrificio que han realizado para llegar a ser una buenos profesional al servicio de la Sociedad”

“A nuestro Asesor por el apoyo recibido en el desarrollo de nuestra investigación”

## **INDICE**

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
RESUMEN	6
INTRODUCCION	11

### **CAPITULO I**

#### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

1.1. DESCRIPCIÓN DEL REALIDAD PROBLEMÁTICA	16
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	24
1.2.1. PROBLEMA GENERAL	24
1.2.2. PROBLEMA ESPECÍFICOS	24
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	25
1.3.1. OBJETIVO GENERAL	25
1.3.2. OBJETIVO ESPECÍFICOS	25
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	26

### **CAPITULO II**

#### **MARCO TEORICO**

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	28
2.2. BASES TEÓRICAS	29
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES	35
2.4. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	40
2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL	40
2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	40

### **CAPITULO III**

#### **METODOLOGÍA**

3.1. DISEÑO METODOLÓGICO	41
3.1.1. TIPO	41
3.1.2. ENFOQUE	42
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	44
3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES	46
3.4. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	50
3.5. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	53

**CAPITULO IV  
RESULTADOS**

4.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	55
4.2. ANÁLISIS, DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	80
4.3. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	81

**CAPITULO V  
DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

5.1. DISCUSIÓN	91
5.2. CONCLUSIONES	91
5.3. RECOMENDACIONES	94

**CAPITULO VI  
FUENTES DE INFORMACIÓN**

6.1. FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	98
ANEXOS	100

## RESUMEN

Los avances de la Ciencia y de la Tecnología, así como la globalización económica, el comercio sin fronteras y la firma de tratados de libre comercio han originado muchos cambios, por eso es que en la actualidad existen nuevos contextos empresariales e institucionales que son complejos, dinámicos, cambiantes y competitivos, por lo tanto exigen a las Empresas en general estar debidamente organizadas, contar con determinados sistemas de gestión empresarial. con herramientas modernas de Gestión Gerencial y con las garantías suficientes para acudir a los mercados de capitales en la búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento que les permita contar con flujos de fondos necesarios para darle la continuidad a sus actividades; sin embargo existen otras unidades económicas que si bien es cierto generan empleo y desarrollan actividades en los diversos sectores de la Economía como son las Micro y Pequeñas Empresas que tienen limitaciones para lograr progresar y desarrollarse debido a que posiblemente no disponen de garantías para hacer frente a futuras obligaciones producto del uso de capitales ajenos obtenidos en los mercados de capitales o de inversionistas cuyas ganancias se basan en las altas tasas que exigen que logran impactar en las posibles utilidades por los excesivos gastos financieros que producen los intereses; por eso es que justamente la presente investigación ha demostrado que en los actuales momentos es casi imprescindible acceder al gran mercado de capitales que haga posible disponer de flujos de fondos para dinamizar el desarrollo de las actividades de las Micro y Pequeñas

Empresas, ya que los aportes de sus dueños o propietarios constituyen flujos de fondos muy limitados y que en algún momento sus niveles de liquidez bajan demasiado lo que imposibilitan que exista la debida continuidad de sus operaciones; un factor que constituye una estrategia muy adecuada es el Plan de Negocios que contiene toda la información y el sustento necesario para garantizar el acceso a los mercados de capitales que son muy exigentes cuando se trata de ceder flujos de fondos en condiciones favorables en lo que respecta a plazos, tasas y garantías tangibles.

Por lo inicialmente expuesto ha resultado oportuna el desarrollo de la presente investigación en la que se demuestra que el Plan de Negocios es una estrategia indispensable cuyo uso genera información para variados propósitos especialmente en lo que se refiere al programa de inversiones y a la obtención de nuevas fuentes de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas, especialmente para aquellas que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura, de manera que exista para su dueños y propietarios una expectativa más creciente respecto a la posibilidad de generar utilidades para que el futuro pueda maximizarse las mismas para incrementar su patrimonio neto.

También la presente investigación aborda la necesidad de que dada la importancia del plan de negocios como una estrategia para garantizar la obtención de fuentes de financiamiento, la Gerencia de la Micro y Pequeña Empresa debe diseñar, organizar, implementar y utilizar modelos para posibilitar la toma de decisiones adecuadas, oportunas y correctas para

emplear de manera óptima los flujos de efectivo en la búsqueda de lograr el cumplimiento de sus objetivos y metas establecidos de antemano en sus planes.

También es muy importante articular las acciones de la Gerencia de una Micro y Pequeña en lo que respecta a la utilización de los fondos producto de las fuentes de financiamiento sobre todo en lo que respecta a la decisión de emplearlos como capital de trabajo, o para efectuar inversiones de tipo permanente que posibilite incrementar los activos fijos para utilizarlos en el desarrollo de sus actividades de manera que genere ingresos que pueden producir deducidos los costos y gastos niveles de utilidades aceptables que consolide su progreso y desarrollo..

Uno de los aspectos medulares del uso del Plan de Negocios como estrategia de Gestión de las Gerencias de las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura es justamente la garantía necesaria para que los inversionistas o los intermediarios financieros como son las entidades bancarias y financieras puedan tener la garantía suficiente basado en la existencia de información económica, financiera, patrimonial de los capitales cedidos tengan el retorno correspondiente y que exista la necesidad de disminuir el impacto de los intereses que generan dichos préstamos en las utilidades que se tiene pensado obtener en el futuro.

Otro aspecto importante es la necesidad de que las Gerencias de las Micro y Pequeñas Empresas deben utilizar otras herramientas de Gestión que complementen al Plan de negocios como por ejemplo al Presupuesto como

una manera de justificar la utilización de los recursos financieros obtenidos en base a un adecuado programa de inversiones, así como las estrategias necesarias para ejecutar dicho programa teniendo en cuenta los riesgos y las incertidumbres.

Generalmente las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura tienen la obligación de ofrecer a sus clientes y consumidores productos de la más alta calidad, por lo que compete a las Gerencias de las mismas articular sus acciones y tareas para el desarrollo armónico y eficiente de sus actividades a partir de su adecuada organización interna, de una estructura administrativa adecuada y al uso obligado de herramientas modernas de gestión, siendo una de ellas el Presupuesto.

Esto se ha evidenciado con la prueba estadística no paramétrica denominada chi cuadrada a los resultados obtenidos en la encuesta, la misma que arroja resultados mayores al valor crítico, por lo que se aceptaron las hipótesis planteadas y se rechazaron las hipótesis nulas.

Este trabajo fue de tipo aplicativo en un nivel eminentemente descriptivo, para la obtención y recolección de la información se utilizó la encuesta, diferentes tipos de fichas bibliográficas, textos, revistas, etc.

En cuanto se relacionada a la Población se consideró a los funcionarios que laboran en los diferentes Empresas Industriales que desarrollan sus actividades en el ámbito de la Provincia de Huaura en un número aproximado de 280, por lo tanto fue necesario calcular una muestra

representativa; para el efecto se utilizó el muestreo aleatorio simple que consistió en la aplicación de una fórmula estadística que dio como resultado 162 funcionarios y empleados a quienes se les aplicó el instrumento correspondiente.

La obtención de la información a nivel teórico fue fundamental en base a la selección de la misma de acuerdo al tema de la presente investigación según la disponibilidad de la bibliografía, la misma permitió cumplir con los objetivos planteados, establecer las conclusiones y efectuar las recomendaciones.

## INTRODUCCION

La necesidad de satisfacer las exigencias y retos de los actuales contextos empresariales en los que en la actualidad deben de desempeñarse las Empresas en general y especialmente a las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura obligan a las mismas aún a pesar de su tamaño o magnitud, no solamente estar debidamente organizadas, sino que además deben de contar con estructuras administrativas adecuadas, con sistemas de gestión empresarial eficientes y además utilizar herramientas modernas de gestión como lo es en los actuales momentos el Plan de Negocios que genera una ventaja comparativa y competitiva porque contiene un esquema predeterminado que justifica la existencia de las mismas en cuanto se refiere a las expectativas de éxito, siendo fundamental sobre todo para la consecución de financiamiento de las entidades bancarias y financieras o atraer a los inversionistas que disponen de capitales frescos para efectuar inversiones en sectores claves de la economía.

El Plan de Negocios constituye una herramienta de gestión de gran utilidad para el equipo de promotores, dueños o propietarios que desean invertir en una determina actividad, ya que permite detectar errores y planificar adecuadamente la puesta en marcha o continuidad del negocio, lo que es más importante facilita la obtención de nuevas fuentes de financiamiento en el gran mercado de capitales, ya que contiene la previsión de estudios económicos y financieros informando adecuadamente sobre su viabilidad y

solvencia; por lo tanto es una estrategia muy conveniente en las actuales circunstancias para las Micro y Pequeñas Empresas pues constituye todo un reto acceder al complejo mundo de los capitales ajenos, teniendo en cuenta siempre que es necesario disponer de fuentes externas de financiamiento, siempre y cuando el impacto del costo del dinero no debe afectar los posibles niveles de utilidades que se piensa obtener en un período futuro.

La elaboración de los planes de negocios es la acción fundamental que debe de desarrollar la Gerencia de la Micro y Pequeña Empresa teniendo en cuenta que es importante iniciarlos con una síntesis de cómo este nivel ejecutivo organiza su función gerencial, así como la planificación y organización de sus actividades, y sobre todo los modelos que debe de utilizar para tomar decisiones respecto al empleo óptimo de los recursos con que cuenta en función al tipo de actividad que piensa realizar, así como la cuantía de los capitales ajenos que necesita para poner en marcha a la Micro y Pequeña Empresa.

Una de las tareas y actividades profesionales de los Contadores Públicos de las Micro y Pequeñas Empresas que deben de desarrollarse como apoyo a la Gestión de las Gerencias es la evaluación del sistema de contabilidad que es la encargada de generar información contable, así como analizar e interpretar los datos de sus Estados Financieros tanto históricos como Presupuestados con la finalidad de establecer los indicadores económicos y financieros referidos al conocimiento de los niveles de liquidez, solidez, capacidad de endeudamiento y rentabilidad futura para que puedan ser utilizados en el complejo proceso de la toma de decisiones.

Corresponde entonces a las Gerencias de las Micro y Pequeñas Empresas utilizar adecuadamente dichos indicadores en base a la naturaleza de las actividades que deben de desarrollar en el futuro, por ejemplo cuando los niveles de liquidez son bajos, es necesario establecer estrategias con la finalidad de concurrir a los mercados de capitales con la finalidad de obtener nuevas fuentes de financiamiento que resulten ventajosas para las mismas en base a la existencia de los planes de negocios, por lo tanto las Gerencias deben analizar cuál es su capacidad de endeudamiento en base al período de tiempo, así como el impacto de los gastos financieros en los niveles de utilidades futuras producto del uso del financiamiento interno con el propósito de elaborar un programa de inversiones sean éstas temporales o permanentes en el futuro.

Los beneficios y las ventajas que lograr las Micro y Pequeñas Empresas que utilizan a el Plan de Negocios como herramienta de gestión se aprecia cuando los objetivos y metas determinadas en sus planes se cumplen a cabalidad como resultado de una Gestión Gerencial eficiente, ya que en la actualidad lo que diferencia a unas Micro y Pequeñas empresas de otras es justamente las ventajas comparativas y competitivas que se lograr, una de ellas es justamente contar con adecuados Planes de Negocios que deben incluir información económica y financiera generados por el sistema de contabilidad y finalmente contar con información contable presupuestada básica y fundamental para ser utilizada en el complejo proceso de la toma de decisiones.

De lo expuesto se deduce entonces la importancia de la presente investigación, por cuanto en la actualidad es una exigencia básica y fundamental para las Micro y Pequeñas Empresas contar con Planes de Negocios bien elaborados que deben estar integrados al sistema de contabilidad, así como utilizar como herramienta de Gestión complementaria al Presupuesto, porque permite lograr ventajas comparativas y competitivas que permite consolidar las exigencias y demandas de sus clientes y consumidores respecto a la calidad de los productos que ofrecen basado en la existencia de una organización interna sólida, una estructura administrativa sistematizada y la utilización de modelos basados en la naturaleza de los problemas que se trata de resolver a través de la toma de decisiones oportunas y correctas.

En base a lo descrito la presente investigación se ha dividido en cinco capítulos cuyo detalle es el siguiente: En el primer capítulo se ha considerado el Planteamiento del problema; en segundo capítulo se refiere al Marco Teórico, el tercer capítulo a la Metodología , el cuarto capítulo a la presentación, análisis de los resultados y contrastación de las hipótesis, en el quinto capítulo se presenta la discusión, las conclusiones y recomendaciones, finalmente se hace mención en el capítulo sexto se considera las fuentes de información y los anexos correspondientes.

Esperamos que la presente investigación sirva de base para la realización de investigaciones mucho más avanzadas ya que es una necesidad conocer las implicancias de la utilización de los Planes de Negocios como una estrategia fundamental para la obtención de fuentes de financiamiento en los mercados de capitales que en la actualidad disponen aún de barreras limitantes sobre todo para las Micro y Pequeñas Empresas.

## **CAPITULO I**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1. DESCRIPCIÓN DELAREALIDAD PROBLEMÁTICA**

En la actualidad las Empresas en general cuando se organizan y constituyen, o cuando tienen que darle la continuidad al desarrollo de sus actividades necesariamente deben elaborar una serie de planes en los cuales se deben establecer y definir con claridad cuál es la visión, misión, programas, políticas, proyectos y estrategias; así como definir su organización, sus estructura, sus objetivos y metas que pretenden alcanzar y sobre todo los mecanismos convenientes para darles el valor agregado correspondiente a las actividades a las cuales se dedican para satisfacer las exigencias y demandas de su clientes y consumidores respecto a los productos y servicios que ofertan; ésta situación también se presentan en las Micro y Pequeñas Empresas que operan en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura.

Entre estos planes tenemos los estratégicos, los operativos y los de negocios, estos últimos en las actuales circunstancias para las Empresas en general y especialmente para las Micro y Pequeñas Empresas constituyen el soporte fundamental para la continuidad de su funcionamiento y el desarrollo de sus actividades para una gama de aspectos entre los cuales destacan los que se relacionan al proceso productivo, distributivo, operativo, expansivo y sobre todo en

lo que respecta a la obtención de fuentes de financiamiento en el complejo mercado de capitales.

En los actuales momentos en los que debido al avance de la ciencia, la tecnología, la internacionalización de los mercados, los tratados de libre comercio y la globalización económica existen nuevos contextos empresariales que se caracterizan por ser dinámicos, complejos, cambiantes y competitivos exigen a las Empresas en general y en particular a las Micro y Pequeñas Empresas contar con una estructura administrativa moderna, con un sistema de Gestión y sobre todo con un plan de negocios, en éste último caso existe en la actualidad una gran problemática que constituye una seria limitación sobre todo en lo que respecta a su desempeño y el acceso a los mercados de capitales, cuando no hay más aportes de sus dueños o accionistas y sus niveles de liquidez son bajos.

El Plan de Negocios, es un documento que describe por escrito, un negocio que se pretende iniciar o el negocio que ya existe, y que se formula para mejorarlo, o para diversificar sus productos o servicios siguiendo un esquema predeterminado debe ser razonable para que justifique el éxito sobre todo cuando se trata de conseguir financiamiento de las entidades bancarias y financieras o para atraer nuevas inversiones.

El Plan de Negocios es importante por los siguientes motivos:

- Permite dar forma a una idea de negocio o consolidar la que ya existe.
- Constituye una herramienta de gran utilidad para el propio equipo de promotores o los ejecutivos ya que permite detectar errores y planificar adecuadamente la puesta en marcha del negocio o la continuidad del mismo al comienzo de la inversión.
- Facilita la obtención del financiamiento para el negocio, ya que contiene sus Estados financieros que informan adecuadamente sobre su viabilidad y solvencia.
- Facilita establecer la cadena de valor entre la Empresa con sus clientes y proveedores.
- Propicia la captación de nuevos socios o inversionistas.
- Todo plan de negocios es útil por las siguientes razones:
  - Ayuda a definir la oferta empresarial: qué bienes se debe producir, qué servicios se puede prestar, qué vender, a quién vender y cómo vender.
  - Conocer la viabilidad y rentabilidad del negocio en todas sus manifestaciones.
  - Entender y conocer todo el negocio que se debe emprender o continuar.
  - Reduce la probabilidad de éxito o fracaso.

- Anticipa posibles problemas, inconvenientes, riesgos, así como incertidumbres.
- Determinar la inversión que se necesita.
- Conseguir nuevas fuentes de financiamiento y
- Atraer nuevos socios o inversionistas.

La Gestión Gerencial en las Empresas en general y en especial de las Micro y Pequeñas Empresas basado en sus planes de negocios debe realizarse mediante el cumplimiento de funciones básicas que son necesarias e indispensables a fin lograr alcanzar sus objetivos y metas previamente definidos en sus planes estratégicos y operativos, dichas funciones que debe de cumplir la Gerencia empieza por la planificación, que se refiere básicamente al conjunto de actividades que deben desarrollarse en el futuro especialmente lo relacionado al programa de inversiones, la organización de las actividades en lo que respecta a los recursos humanos, materiales y financieros que deben emplearse, para proceder a la ejecución de las mismas a través de la toma de decisiones adecuadas y oportunas para efectuar posteriormente el control correspondiente en base a los resultados obtenidos.

Si bien es cierto que existen serias limitaciones respecto al acceso a los mercados de capitales de parte de las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura debido a los bajos niveles de liquidez, la falta

de aportes complementarios de sus dueños y de garantías prendarias, en la actualidad se encuentran en disminución debido a que muchas de ellas están elaborando sus planes de negocios lo que les permite asegurar el retorno de los préstamos que puedan lograr obtener de las diversas fuentes de financiamiento.

Los Planes de negocios deben ser elaborados en base a un esquema definido cuando se pretende producir determinados artículos o prestar servicios, por lo tanto debe comprender la descripción del negocio, el análisis del entorno interno y externo, su filosofía, el estudio de mercado, los planes de marketing y producción, la organización y la dirección, el plan de inversiones y el financiamiento correspondiente, el presupuesto de Ingresos y Egresos, la evaluación económica y financiera, así como el modelo de empresa que se debe organizar y constituir desde el punto de vista legal.

Una parte importante del plan de negocios que deben elaborar las Micro y Pequeñas Empresas para poder acceder al complejo y exigente mercado de capitales lo constituye lo que se refiere al programa de inversiones que debe contener la inversión fija, los activos intangibles, el capital de trabajo que debe integrar la estructura general de la inversión que se pretende realizar y finalmente debe mostrarse la estructura de financiamiento, es decir que parte de los aportes debe ser efectuado por los dueños y que porcentaje debe ser el capital ajeno y sobre todo las posibles fuentes de financiamiento que se pretende obtener.

Por otro lado también es importante en un Plan de Negocios la elaboración de su presupuesto de ingresos, costos y gastos que mediante su interrelación se podrá determinar los niveles de rentabilidad que se pretende alcanzar en un período futuro en base a la inversión que se pretende realizar y finalmente la determinación del capital de trabajo que financie el desarrollo continuo de de sus actividades.

Resulta vital en la estructura del Plan de negocios considerar la evaluación económica y financiera en la que se debe destacar la importancia de algunos instrumentos fundamentales como los flujos de caja que deben incluir los mecanismos de generación de ingresos y la distribución de los mismos para financiar los costos y los gastos, así como las necesidades de la inversión inicial y sobre todo el retorno del capital ajeno que se pretende utilizar en un determinado período considerando el impacto de los gastos financieros en los niveles de utilidades en el mismo período.

La necesidad de destacar la importancia de la elaboración de los planes de negocios por parte de las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura nos ha impulsado a realizar la presente investigación con la finalidad de efectuar nuevas propuestas que impulsen una tarea colectiva en procura de conocer lo que realmente debe invertirse en una determina actividad de producción de bienes o prestación de servicios, así como garantizar el acceso sin restricciones al complejo y

exigente mercado de capitales en la búsqueda de la obtención de nuevas fuentes de financiamiento a fin de que sirva a la Gerencia para desarrollar una eficiente gestión basado en la toma de decisiones oportunas y correctas utilizando con insumo estratégico el plan de negocios.

En forma complementaria la Gerencia de la Micro y Pequeña Empresa debe procurar organizarla en forma adecuada, dotarla de una estructura administrativa sólida, contar con un sistema de Gestión integrada que tenga como soporte fundamental al sistema de contabilidad y al sistema de control interno; por otro lado también es necesario que diseñe, implemente y utilice determinados modelos en la toma de decisiones para diversos propósitos especialmente en lo que se refiere a la necesidad de satisfacer las exigentes necesidades de sus clientes, para que sea más competitiva y que permita tener una continuidad en sus actividades en procura de obtener utilidades que deben ser maximizadas para un incremento del valor de las participaciones de sus dueños o propietarios.

Dada la necesidad de que la actividad a la cual se dedica la Micro y Pequeña Empresa sea rentable es necesario que la Gerencia de la misma le dé la importancia que merece el sistema de contabilidad como proveedor estratégico de la información que la misma después de darle el valor agregado correspondiente debe utilizarla con prioridad sobre todo en el complejo proceso de la toma de decisiones que deben estar orientadas no solamente para solucionar sus

múltiples problemas, sino para que puedan generar beneficios en el futuro, para el efecto debe procurar implementar de manera adecuada y moderna el sistema presupuestal con la finalidad de generar la utilización del Presupuesto como herramienta de gestión, cuya información sirva para tomar decisiones oportunas y correctas para lograr de esa manera una ventaja comparativa y competitiva con relación a otras empresas que se dedican a la misma actividad a fin de lograr tener acceso a la utilizar capital ajeno proveniente de fuentes de financiamiento otorgado por las entidades bancarias y financieras que ofrezcan múltiples ventajas tanto en los plazos y tasas, así como el retorno seguro de la inversión efectuada en un determinado período.

El hecho de tomar conocimiento de la información que proporciona el Plan de Negocios es fundamental para que la Gerencia de la Micro y Pequeña Empresa pueda sustentar con argumentos sólidos las exigencias y requerimientos de las entidades bancarias y financieras cuando se trata de obtener las diversas fuentes de financiamiento que ofrecen en el amplio abanico del mercado de capitales con la intención de consolidar su funcionamiento continuo en procura de satisfacer también la demanda de sus clientes, consumidores y usuarios de los productos o servicios que ofrece en los diversos sectores de la economía local, regional y nacional que le permita cumplir con sus objetivos y metas previstos en sus demás planes.

De la problemática descrita se deduce que es necesario y conveniente darle la importancia que merece la elaboración de los planes de negocios por parte de las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

En función a la descripción de la realidad problemática, a continuación se presenta la formulación del problema general y los problemas específicos.

### **1.2.1. PROBLEMA GENERAL**

¿De qué manera el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura?

### **1.2.2. PROBLEMAS ESPECIFICOS**

- ¿De qué forma el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas de la Provincia de Huaura respecto al plan financiero?
- ¿En qué medida el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y

Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la elaboración de su programa de inversiones?

- ¿De qué modo el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la ejecución del programa de inversiones a través de la toma de decisiones?

### **1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION**

#### **1.3.1. OBJETIVO GENERAL**

Demostrar la manera en que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura.

#### **1.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- ❖ Analizar la forma en que el Plan de Negocios influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y pequeñas de la Provincia de Huaura respecto al plan financiero.
- ❖ Establecer la medida en que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la elaboración del programa de inversiones.

- ❖ Determinar el modo en que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la ejecución del programa de inversiones a través de la toma de decisiones.

#### **1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

La presente investigación se justifica porque es conveniente y urgente hacer conocer la importancia que se le debe dar en la actualidad al Plan de Negocios como un instrumento fundamental que articula acciones y tareas del plan estratégico y el plan operativo con la finalidad de sustentar la esencia básica de la actividad de producción de bienes o prestación de servicios que se pretende realizar o darle la continuidad necesaria durante un determinado período.

También se justifica porque es conveniente reafirmar la necesidad de lo relevante que es un plan de negocios, porque contiene un detalle pormenorizado de la naturaleza de la actividad que se pretende iniciar o continuar, así como las estrategias que deben utilizarse para darle el sustento correspondiente que procure una continuidad permanente en el desarrollo de sus acciones que permitan en el futuro satisfacer las necesidades más exigentes de sus clientes, consumidores o usuarios.

Los resultados de la presente investigación constituirán un aporte importante para las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus

actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura en los diferentes sectores de la economía, toda vez que posibilitan la generación de empleo y procurar sustentar el desarrollo de sus actividades sobre todo cuando se procura la obtención de nuevas fuentes de financiamiento en el complejo mercado de capitales, a los cuales tiene serias limitaciones en acudir cuando sus niveles de liquidez son bajos.

La presente investigación a nivel teórico permitirá confirmar la importancia del plan de negocios como un mecanismo indispensable que proporciona el sustento económico y financiero de la actividad que se pretende efectuar un período futuro o continuar la actividad a la cual se dedica.

A nivel práctico permitirá apreciar y conocer los procedimientos que se tiene establecido para elaborar el plan de negocios como soporte del planeamiento económico y financiero de la actividad que se piensa desarrollar o continuar en el futuro.

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEORICO**

#### **2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION**

**ORTIZ ARANA, Carlos Wilfredo y RIVERA LOPEZ, José Oswaldo (2012) en su Tesis “Los Nuevos Estados Financieros como soporte para la toma de decisiones en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura”, de acuerdo al análisis e interpretación de sus resultados y a la contrastación de su hipótesis concluye manifestando que los nuevos Estados Financieros proporcionan información contable con valor agregado para que las Gerencia de las Empresas Comerciales las utilicen en el complejo proceso de la toma de decisiones que hacen posible la solución de sus múltiples problemas que a diario se presentan con la intención de que en el futuro se obtengan beneficios.**

**FALVY LOLI, Grhobert Javier (2013) en su Tesis “El Sistema de Información en la Gestión Gerencial de las Empresas Comerciales de la Provincia de Barranca”, de acuerdo al análisis e interpretación de sus resultados y a la contrastación de sus hipótesis, concluye manifestando que el Sistema de Información influye significativamente en la Gestión Gerencial de las Empresas Comerciales de la Provincia de Barranca, por cuanto genera información contable con valor agregado útil y relevante para que sea**

utilizada con total garantía por la Gerencia para tomar decisiones como parte de su Gestión permitiendo solucionar sus diversos problemas en aspectos importantes desde el punto de vista financiero, económico y operativo.

**GRADOS CHUNG ROGER FERNANDO (2013)** en su Tesis “**las fuentes de financiamiento como soporte básico para la gestión gerencial en las micro y pequeñas empresas de la provincia de Huaura**”, de acuerdo al análisis e interpretación de sus resultados y a la contrastación de sus hipótesis, concluye manifestando que las fuentes de financiamiento a las cuales se puede acceder en el complejo mercado de capitales influye significativamente en la gestión gerencial de las micro y pequeñas empresas, en el entendido en que cuando bajan los niveles de liquidez es una obligación de la gerencia como parte de su gestión financiera obtener nuevo flujo de fondos para financiar sus actividades.

## **2.2. BASES TEORICAS**

Las teorías que se tomarán en cuenta en la presente investigación son las siguientes.

**La Teoría de la Organización**, según la misma la organización es una unidad social, compuesta por dos o más personas, que actúan de manera consciente y coordinada, con el fin de alcanzar uno o varios

objetivos comunes, que han sido previstas inicialmente en sus planes, también considera que es un conjunto de cargos, cuyas reglas y normas de actuación, deben sujetarse a todos sus miembros, así como debe de disponer de los recursos necesarios para cumplir dichos objetivos en un determinado período.

La organización es la creación de una estructura que determine las jerarquías necesarias y agrupación de actividades, con el fin de simplificar las mismas y sus funciones dentro del grupo social; esencialmente, la organización nació de la necesidad humana de cooperar, los hombres se han visto obligados a cooperar para obtener sus fines personales, por razón de sus limitaciones físicas, biológicas, psicológicas y sociales, en la mayor parte de los casos, esta cooperación puede ser más productiva o menos costosa si se dispone de una estructura de organización.

**La Teoría de la Cultura Organizacional**, ésta refiere que la cultura organizacional es el conjunto de experiencias, normas, hábitos, costumbres, creencias y valores que son compartidos por las personas y los grupos de una organización, quienes controlan su interrelación entre ellos y con otros en el contexto de la organización.

Los valores organizacionales son creencias e ideas sobre el tipo de objetivos y el modo apropiado en que se deberían conseguir, los valores de una organización desarrollan normas, guías y expectativas que determinan los comportamientos apropiados de los trabajadores

en situaciones particulares y el control del comportamiento de los miembros de la organización de unos con otros.

Los altos ejecutivos pueden intentar determinar la cultura corporativa, desear imponer unos valores y estándares de comportamiento que reflejen los objetivos de la organización, sin embargo no es una idea que se considere sencilla y mucho menos estándar, pues trae consigo el peso de la historia de la organización y las decisiones que se hubiesen tomado en el pasado.

Una de las características de la cultura organizacional es su carácter simbólico, la cultura es algo intangible, aunque sus manifestaciones sí son observables, en ese sentido, la cultura de una organización está constituida por una red de símbolos o costumbres que guían y modulan, en distinto grado, los comportamientos de quienes trabajan en ella y, sobre todo, de las personas que se van incorporando.

**La Teoría de la Planificación**, ésta sostiene que el conjunto de actividades, acciones y tareas cuando se trate de un acto cotidiano o de índole empresarial deben ser adecuadamente planificadas con la intención de llevarlas a la práctica con la seguridad de que se van a ejecutar sin ningún inconveniente en la búsqueda de sus objetivos y metas que deben ser previamente definidas y mostradas en sus correspondientes planes.

La Planificación requiere de un cuidadoso programa de actividades debidamente sustentadas y valoradas que debe contener el conjunto

de acciones, tareas y funciones que se deben cumplir obligatoriamente en un período determinado para efectos de obtener los resultados positivos mediante la utilización de determinadas estrategias a fin de cumplir con los objetivos y metas previamente fijadas.

**La Teoría de los Planes de Negocios**, la misma se refiere básicamente que los planes de negocios, son mapas que describen la trayectoria de los negocios o de las empresas elaboradas en forma ordenada y sistemática en los aspectos organizacionales y financieros.

Entonces elaborar planes de negocios es muy importante, ya que representan el camino hacia el éxito, permitiendo determinar anheladamente dónde se encuentra el negocio o la empresa, a donde quiere llegar y cómo llegar a los objetivos fijados, ya nada se puede improvisar en un mundo competitivo y globalizado, todo debe ser fruto de la planificación, se necesita por lo tanto desarrollar más cultura empresarial, para guiar a los negocios o a las empresas para efectos de convertirlas en competitivas con la suficiente capacidad de dar mayores valores agregados a sus productos o servicios.

Los Planes de Negocios deben contener el planeamiento empresarial que es parte del proceso administrativo que generalmente se define como la función administrativa que determina anticipadamente cuales son los objetivos que deben alcanzarse y que actividades deben

realizarse para alcanzarlos, es decir es un método teórico para la acción futura, es decir tomar decisiones hoy para obtener los resultados en el futuro.

**La Teoría de los Mercados de Capitales**, ésta se refiere al espacio simbólico en donde se integran las personas naturales y jurídicas que ofertan determinados flujos de efectivo para que sean utilizados por los que demanda estos flujos para efectos de financiar sus actividades en un determinado período bajo ciertas condiciones relacionadas a montos, plazos, y tasas que generalmente están supeditadas a las garantías que ofrecen los demandantes, así mismo también se refiere a los intermediarios financieros que son entidades que actúan entre los que ofertan los flujos y los que demanda los mismos en condiciones ventajosas que supone la obtención de manera rápida de nuevas fuentes de financiamiento.

**La Teoría del Financiamiento**, ésta sostiene que en el transcurso del tiempo y del espacio en algún momento las personas naturales y jurídicas que realizan actividades generadoras de producción de bienes o prestación de servicios debido a los bajos niveles de liquidez con que cuentan y en vista de que deben darle la continuidad necesaria a sus actividades o que deben de cumplir con el pago de obligaciones necesariamente deben acudir a los mercados de capitales en la búsqueda del financiamiento correspondiente

sustentado en la existencia de sus correspondientes planes de negocios debiendo presentar las garantías que corresponde a los sujetos de crédito como una exigencia de las entidades bancarias y financieras.

**La Teoría de la Gestión**, ésta siempre fue percibida en el campo empresarial en busca de la eficiencia y eficacia, encerrando una concepción netamente tecnocrática y por lo tanto restringida.

En la actualidad la Gestión es entendida de acuerdo a ésta teoría como la aptitud para planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos de una empresa con el propósito de obtener el grado óptimo de posibilidades mediante decisiones que necesariamente tiene que efectuar la Gerencia o la Administración esencialmente dirigidas a conseguir los objetivos y metas previamente fijadas, así como de cumplir con las obligaciones resultantes de las mismas, especialmente cuando se trata del abastecimiento oportuno y adecuado de los recursos materiales fundamentales para efectos satisfacer los requerimientos de las actividades programas para desarrollarse en un determinado período con la intención de satisfacer las exigencias de los clientes y consumidores.

## **2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES**

En la presente investigación se han utilizado los siguientes términos:

### **PLAN DE NEGOCIOS**

Es un documento que describe por escrito un negocio que se pretende iniciar o el negocio que ya existe y que se formula para mejorarlo, o para diversificar sus productos o servicios siguiendo un esquema predeterminado que justifique las expectativas de éxito de la empresa, es fundamental para conseguir financiamiento de las entidades bancarias y financieras o atraer inversionistas.

### **DENOMINACION DEL PLAN DE NEGOCIOS**

Se refiere al nombre que debe llevar el plan, que debe ser claro de tal manera que al leerlo permita formarse una idea de qué se persigue con su puesta en marcha, debe indicar la tipología del mismo, el cual puede ser un bien o servicio.

### **MACROLOCALIZACION DEL NEGOCIO**

Se refiere a la determinación de la zona geográfica donde se ubicará el plan de negocios, debiéndose señalar la localidad o el distrito, provincia y departamento donde se va ubicar el negocio.

## **MICROLOCALIZACION DEL NEGOCIO**

Se refiere a la determinación de la ubicación específica en donde operará el negocio señalado en la macrolocalización señalada.

## **ANALISIS DEL MACROENTORNO**

El macroentorno o ambiente general, está conformado por factores amplios, complejos y poseen enorme poder de cambio, ya que se tiene poco control sobre ellos, siendo necesario conocerlo para que se pueda operar con eficiencia y eficacia.

## **ANALISIS INTERNO**

Consiste el análisis de las condiciones internas de la empresa, que permite examinar el conjunto de recursos que posee la misma, especialmente los recursos humanos, materiales y financieros.

## **VISION DEL NEGOCIO**

Establece que es lo que desea ser el negocio o la empresa en el futuro, es decir es un estado deseado, que se pretende alcanzar por motivación.

## **MISION DEL NEGOCIO**

Es la definición del negocio, razón de ser de la organización o giro del negocio.

## **OBJETIVOS ESTRATEGICOS**

Son los propósitos que desea lograr el negocio o la empresa, deben ser realistas y verificables

## **ESTRATEGIAS EMPRESARIALES**

Es el conjunto de acciones y tareas que un negocio o empresa realiza para cumplir con éxito y lograr de esta manera la visión, la misión y sus objetivos.

## **ESTUDIO DE MERCADO**

Es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, usuarios y competidores.

## **CAPITAL DE TRABAJO**

Es el dinero necesario para poner en funcionamiento el negocio o la empresa durante el primer ciclo productivo, que es el tiempo transcurrido desde que se inician las operaciones hasta que se obtiene el dinero en cantidades suficientes como para seguir operando normalmente sin requerir de mayor inversión.

## **PRESUPUESTO DE INGRESOS Y GASTOS**

Es la estimación de los ingresos que pretende recaudar el negocio o la empresa y los gastos que debe de realizar durante un período futuro.

## **FLUJO DE CAJA**

Es una herramienta financiera que muestra en un horizonte de tiempo dado, cómo se irán distribuyendo los ingresos y egresos del negocio o de la empresa como un todo o como un proyecto específico, así como, las necesidades de inversión inicial y su distribución y finalmente los niveles de efectivo que se piensa mantener en un determinado período futuro.

## **FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

Constituyen instancias conformantes del mercado de capitales a las que deben acudir las Micro y Pequeñas Empresas en la búsqueda de obtener flujos de efectivo para financiar sus actividades debidamente planificadas que contienen sus planes de negocios.

## **MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

Son unidades económicas constituidas por personas naturales o jurídicas organizadas y gestionadas bajo las formas empresariales que establece la legislación vigente para desarrollar actividades de comercialización de bienes, de extracción, transformación y producción de bienes o prestación de servicios en los diferentes sectores de la economía.

## **SISTEMA FINANCIERO**

Está constituido por el conjunto de instituciones intermediarias que conforman el mercado de capitales donde se transa dinero y activos financieros, que corresponde al encuentro de empresas y personas que tienen excedentes de dinero con aquellas que necesitan de los capitales para financiar sus actividades.

## **INTERMEDIACION FINANCIERA**

Sin aquellas instituciones que obtienen recursos de un prestamista y los ofrecen a los prestamistas que requieren flujos de efectivo para financiar sus actividades.

## **GESTION GERENCIAL**

Es el conjunto de actividades que realiza la Gerencia de una Empresa Agrícola a través de la planificación, organización, dirección y control a fin de lograr sus objetivos y metas establecidos en sus planes.

## **GESTION FINANCIERA**

Es la capacidad que tiene la Gerencia de una Micro y Pequeña Empresa para efectuar un manejo oportuno, adecuado y óptimo de los recursos financieros a través de técnicas y procedimientos en sus diferentes etapas, aplicando criterios de eficiencia y eficacia con la finalidad de cumplir con sus objetivos y metas financieras.

## **2.4. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS**

### **2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL**

El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura.

### **2.4.2. HIPOTESIS ESPECIFICAS**

- El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de las fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto al plan financiero.
- El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas de la Provincia de Huaura respecto a la elaboración del programa de inversiones.
- El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la ejecución del programa de inversiones a través de la toma de decisiones.

## **CAPITULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. DISEÑO METODOLÓGICO**

##### **3.1.1. TIPO**

La presente investigación de acuerdo a la naturaleza del Problema planteado y sus objetivos, se identifica como una Investigación Aplicada, por está interesada en conocer si existe la influencia significativa del Plan de Negocios como estrategia en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura, a fin de efectuar recomendaciones para solucionar el problema referido ala posibilidad latente de acudir a los mercados de capitales en la búsqueda de financiamiento externo para solucionar los bajos niveles de liquidez.

El diseño específico de la presente investigación es el Diseño Descriptivo Correlacional, cuyo diagrama es el siguiente:

**M = ox I oy**

**Dónde:**

M = Muestra seleccionada.

O = Observación.

X = El Plan de Negocios

Y = Fuentes de Financiamiento

I = Grado de influencia entre la causa y el efecto.

**3.1.2. ENFOQUE**

El enfoque que se ha considerado dentro de la presente investigación es el cuantitativo porque se pretende dar un aporte sobre un hecho real, tangible, observable, medible que se presenta en las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en un ámbito geográfico como es la Provincia de Huaura respecto a un problema que se presenta en lo que se refiere a la utilización del Plan de Negocios como estrategia para la obtención de nuevas de financiamiento al acudir al complejo y competitivo mercado de capitales que le permita darle la continuidad necesaria de las actividades a las cuales se dedican.

En el desarrollo de la presente investigación se utilizarán los siguientes métodos:

## **HISTORICO**

Permitirá conocer la evolución histórica que han tenido en el tiempo y en espacio el Plan de Negocios y las fuentes de financiamiento que en los actuales momentos es necesaria e imprescindible para actuar en contextos empresariales que se caracterizan por ser dinámicos, complejos, cambiantes y competitivos, como dos variables plenamente identificadas que tienen un grado de influencia respecto al sustento de la realización de actividades por parte de las Micro y Pequeñas Empresas tomando como base la utilización de capitales ajenos provenientes de los mercados de capitales.

## **DESCRIPTIVO**

Se empleará para conocer el los elementos que conforman tanto el Plan de Negocios como las fuentes de financiamiento en lo que se refiere a los mecanismos y procedimientos que se utiliza para elaborarlo y conseguir en el gran mercado de capitales nuevas fuentes de financiamiento para darle la continuidad necesaria a las actividades que cotidianamente que desarrollan las Micro y Pequeñas Empresas que actúan en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura.

## **EXPLICATIVO**

Se utilizará para explicar los mecanismos que se emplean para elaborar el Plan de Negocios siguiendo un modelo determinado, así como para la búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento en el complejo mercado de capitales en lo que respecta a los plazos, montos, tasas de los capitales ajenos que ofrecen las entidades bancarias y financieras, sobre todo cuando se puede utilizar como capital de trabajo en un período determinado.

## **ANALITICO**

Se utilizará para analizar los elementos que conforman tanto el Plan de Negocio como las que integran las fuentes de financiamiento para apreciar el grado de influencia entre éstas dos variables considerando la naturaleza de la actividad a la que se dedican las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades dentro del ámbito geográfico de la Provincia de Huaura en los diferentes sectores de la economía local y provincial.

### **3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### **POBLACIÓN**

En el presente plan de tesis, la población estará constituida por las principales Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades

en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura que son aproximadamente 280.

## **MUESTRA**

Teniendo en cuenta que cada uno de los elementos que conforman la Población tiene la misma probabilidad de conformar la muestra, ésta estará constituida por 162 Funcionarios y Empleados que laboran en las Micro y Pequeñas Empresas Agrícolas que desarrollan sus actividades en el ámbito de la provincia de Huaura, dicha muestra está determinado por la fórmula del muestreo aleatorio simple siguiente:

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

### **Dónde:**

n= tamaño de las muestra

Z = Nivel de confianza (1.96)

N = Tamaño de la población

E = Precisión o error (0.05)

p= tasa de prevalencia del objeto de estudio (0.50)

q = (1-p) = 0.50

**Reemplazando la fórmula:**

$$n = \frac{(1.96)^2(280)(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(280 - 1) + 1.96^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{268.9120}{0.6975 + 0.9604}$$

$$n = \frac{268.9120}{1.6579} = 162.2004$$

$$n = 162$$

Por lo tanto se ha encuestará a 162 Funcionarios y Empleados de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura.

### **3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES**

**VARIABLE INDEPENDIENTE**

**EL PLAN DE NEGOCIOS**

**CONCEPTO OPERACIONAL.**

Es un documento que describe por escrito, un negocio que se pretende iniciar o el negocio que ya existe, y que se formula para mejorarlo, o para diversificar sus productos o servicios siguiendo un esquema predeterminado, que justifique las expectativas de éxito, mediante una

adecuada organización e implementación de sus actividades necesarias y suficientes, en síntesis es una explicación escrita del negocio que la empresa pretende poner en marcha.

## **DIMENSIONES**

- Documento
- Describe por escrito
- Formulación para mejorarlo
- Diversificación de productos o servicios
- Esquema predeterminado
- Expectativas de éxito
- Organización de actividades
- Implementación de actividades

## **INDICADORES**

- Descripción del negocio
- Análisis del entorno interno y externo
- Objetivos del negocio
- Estudio de mercado
- Planes de marketing, producción, organización y dirección
- Plan de inversiones y financiamiento
- Presupuesto de Ingresos y Egresos
- Evaluación económica y financiera

## **INDICES**

- Denominación del plan de negocios
- Definición del negocio
- Ubicación y localización
- Análisis del entorno interno
- Análisis del entorno externo
- Análisis de la demanda actual
- Análisis de la demanda proyectada
- Promoción
- Proceso productivo y distributivo
- Estructura organizacional
- Inversiones permanentes
- Capital de trabajo
- Presupuesto de Ingresos
- Presupuesto de Egresos
- Estados de resultados
- Evaluación económica del negocio
- Flujo de caja
- Coeficiente costo - beneficio

**VARIABLE DEPENDIENTE (VD)**

**FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

**CONCEPTO OPERACIONAL**

Constituyen instancias conformantes del mercado de capitales a los que pueden acudir las Micro y Pequeñas Empresas en la búsqueda de flujos de efectivo necesarios para financiar sus actividades que deben estar debidamente planificadas a través de un adecuado programa de inversiones.

**DIMENSIONES**

- Instancias
- Mercado de capitales
- Flujo de Efectivo
- Financiamiento de actividades

**INDICADORES**

- Plan financiero
- Programa de inversiones
- Políticas de Financiamiento
- Políticas de inversiones
- Estrategias financieras
- Objetivos financieros
- Metas financieras

## **INDICES**

- Presupuesto de ingresos
- Presupuesto de gastos
- Presupuesto financiero
- Inversiones permanentes
- Inversiones temporales
- Contratos financieros
- Tasas de interés
- Costos de financiamiento.
- Rentabilidad financiera

### **3.4. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

#### **3.4.1. Técnicas a emplear**

Las Técnicas que se han utilizado en la presente investigación han sido las siguientes:

**LA ENCUESTA**, se ha utilizado ésta técnica para efectos de recolectar información de la muestra representativa de la Población con la finalidad de obtener datos de primera mano del personal que en sus distintos niveles laboran en las Micro y Pequeñas Empresas que desarrolla sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura, para entender mejor el problema y apreciar de una mejor manera la influencia del Plan de Negocios los Costos de Producción en la

Gestión Gerencial. En la obtención de fuentes de financiamiento.

**LA ENTREVISTA**, se ha empleado ésta Técnica para efectos de entablar una comunicación directa con los sujetos de estudio a fin de obtener las respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto, permitirá obtener información más completa, lograr la mayor participación de los sujetos que se pretende investigar lo que permitirá aclarar interpretaciones erróneas y asegurar que las respuestas sean correctas, para el efecto la encuesta será estructurada en base a la naturaleza del problema.

**LA OBSERVACION**, se empleado ésta Técnica para tener una presencia importante en el ámbito geográfico en el cual desarrollan sus actividades las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura para efectos de tener un registro visual de lo que realmente ocurre en una situación real, debiendo clasificarse y consignar los acontecimientos más importantes en base a un esquema previamente elaborado teniendo en cuenta la naturaleza del problema, por lo tanto se registrará la conducta y las características del desempeño de los funcionarios y empleados en las actividades que desarrollan en forma cotidiana.

### **3.4.2. Descripción de los Instrumentos**

El instrumento que se utilizó con mayor frecuencia en la presente investigación será el Cuestionario que es una ayuda muy valiosa de la Técnica de la Entrevista, para el efecto se estructurará un conjunto de preguntas que relacionen en forma directa a las variables de estudio para registrar las respuestas de los encuestados para verificar las hipótesis propuestas, éste instrumento deberá tener una estructura formal con los elementos necesarios para que los encuestados sepa los objetivos de la investigación, siendo necesario dentro de lo posible que las preguntas sean abiertas.

Por otro lado también se ha utilizado la Técnica de la Entrevista, el instrumento que se ha empleado ha sido la Guía de Entrevista, que es una cédula de preguntas en donde el entrevistador es el que pregunta y escribe la respuesta del entrevistado siendo su propósito obtener información más espontánea y abierta.

En el proceso de la investigación también se ha utilizado la Técnica de la Observación habiéndose empleado la Guía de Observación de manera directa con la finalidad de tomar conocimiento real del problema y probar las hipótesis de estudio.

### **3.5. TÉCNICAS PARA PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN**

El procesamiento de la información obtenida se ha efectuado mediante el computador con la finalidad de obtener resultados, a partir de los cuales se ha efectuado el análisis, según los objetivos, preguntas e hipótesis planteadas en la presente investigación, para el efecto se ha utilizado las técnicas estadísticas con el apoyo del computador, utilizando programas estadísticos que se encuentran en el mercado, dicho procesamiento ha sido el siguiente:

- Obtenida la información de la muestra objeto de estudio de la investigación la misma ha sido revisada, corregida y ordenada de acuerdo con las hipótesis planteadas.
- Se han codificado las respuestas utilizando un sistema de códigos numéricos para las variables con el fin de tabularlas.
- Las variables codificadas han sido establecidas por categorías para medir los conceptos de grupos.
- Se ha definido las herramientas estadísticas.

El procesamiento ha sido será efectuado mediante las siguientes herramientas estadísticas:

- Medidas de tendencia central
- Medidas de dispersión
- Pruebas Estadísticas.

Para efectuar la prueba o contrastación de las Hipótesis se utilizará el análisis no paramétrico mediante la prueba estadística denominada la Chi cuadrado X<sup>2</sup>.

## **CAPITULO IV**

### **RESULTADOS**

#### **4.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

En el presente capítulo se presenta y analiza los resultados establecidos derivados de la encuesta aplicada en la muestra correspondiente, la cual constó de 10 preguntas efectuadas de acuerdo a los indicadores de cada variable y a través de los cuales se explica el grado de influencia que existe entre el Plan de Negocios como estrategia básica y fundamental con respecto a la obtención de fuentes de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura.

De acuerdo a la información recolectada; analizada y procesada de la encuesta efectuada a los funcionarios y empleados que laboran en las diferentes Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura consideradas en la muestra se han construido los respectivos cuadros en los cuales se han establecido los porcentajes acompañados de sus correspondientes gráficos.

La interpretación y el análisis de los resultados de la encuesta hace posible observar que estos son favorables respecto a la influencia significativa que ejerce el Plan de Negocios como estrategia en la

obtención de fuentes de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas Industriales de la Provincia de Huaura.

En la actualidad más que en otras épocas es necesario y conveniente que la persona responsable de la Gestión Gerencial de las Micro y Pequeñas Empresas desarrollen estrategias para cumplir con su misión fundamental de realizar sus actividades debidamente planeadas y que sus recursos financieros deben adecuadamente empleados para efectos de lograr beneficios en el futuro, poniendo en práctica su visión estratégica.

En el análisis de los resultados se han utilizado los procedimientos más adecuados lo que ha permitido la contrastación de las hipótesis planteadas en la presente investigación lo que ha hecho posible finalmente establecer las conclusiones y proponer las recomendaciones en base a los objetivos de la misma.

Se presente a continuación los cuadros estadísticos con sus respectivos porcentajes y gráficos porque ha permitido analizar e interpretar los resultados, tal como se muestra en el siguiente detalle:

## ENCUESTA

1. ¿Con qué frecuencia considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura?

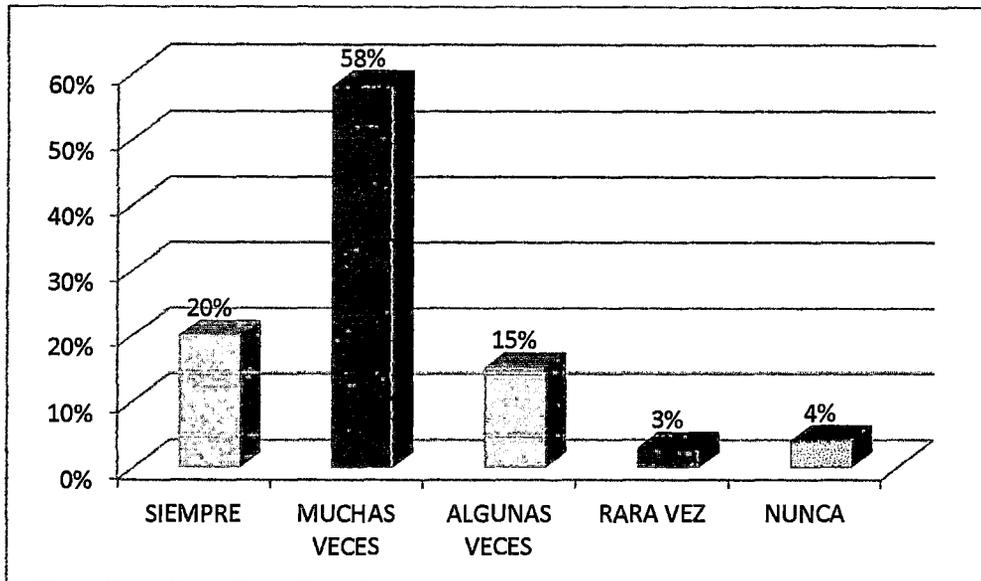
### CUADRO N° 01

#### PLAN DE NEGOCIOS / FUENTES DE FINANCIAMIENTO

RESPUESTAS	N°	%
SIEMPRE	32	20%
MUCHAS VECES	95	58%
ALGUNAS VECES	24	15%
RARA VEZ	5	3%
NUNCA	6	4%
<b>TOTAL</b>	<b>162</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

**GRAFICO N° 01**  
**EL PLAN DE NEGOCIOS / FUENTES DE FINANCIAMIENTO**



**Fuente:** Elaboración propia

El 58% de los encuestados respondieron que muchas veces, el 20% que siempre, el 15% que algunas veces, el 3% que rara vez y el 4% que nunca.

Significa que el plan de negocios es un soporte fundamental para que las empresas puedan acudir con seguridad y garantía a los mercados de capitales en la búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento que permita a la Gerencia disponer de flujos de fondos que haga posible tener la continuidad necesaria en el desarrollo de sus actividades; el uso de capitales ajenos significa también que se tenga muy en cuenta las ventajas que se obtiene en lo que se refiere a los montos, los plazos, las tasas y sobre todo el impacto de los gastos financieros en el nivel de utilidades que se piensa obtener en un determinado período; el

plan de negocios establece desde el punto de vista financiero y económico el programa de inversiones y las estrategias necesarias para ejecutar dichos programas mediante la toma de decisiones que deben ser oportunas y correctas que solucionen sus problemas y que estén orientadas a generar beneficios económicos en el futuro y que contribuyan al cumplimiento de sus objetivos y metas previstos en sus planes.

2.- ¿Considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto al plan financiero?

#### CUADRO N° 02

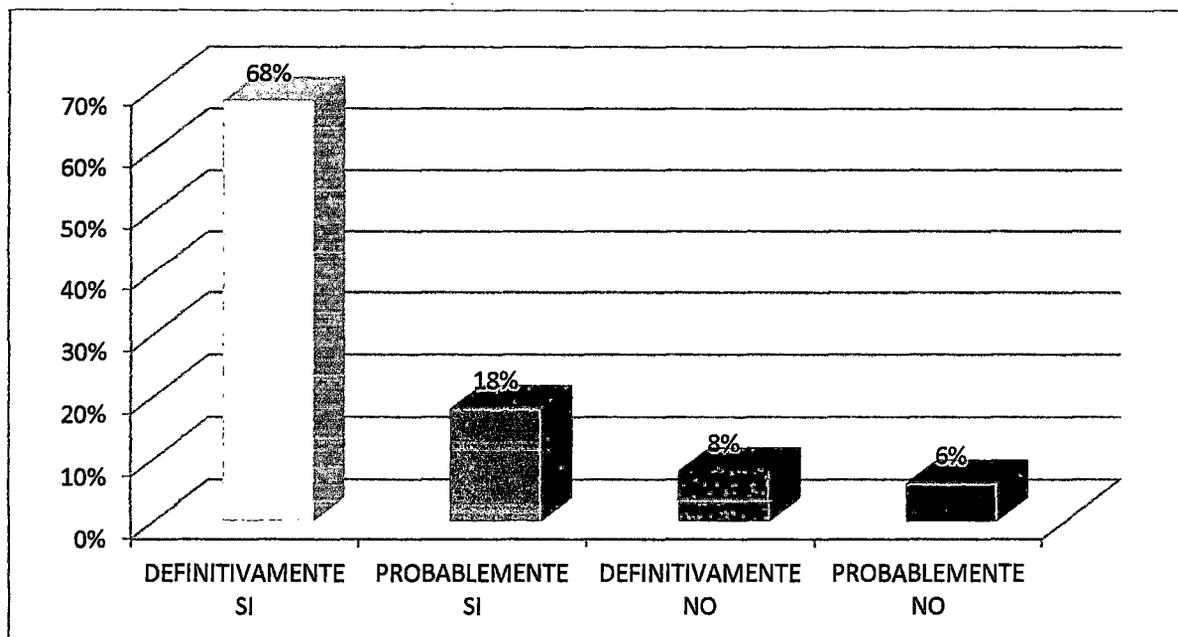
##### EL PLAN DE NEGOCIOS/OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO /PLAN FINANCIERO

RESPUESTAS	Nº	%
DEFINITIVAMENTE SI	110	68%
PROBABLEMENTE SI	29	18%
DEFINITIVAMENTE NO	13	8%
PROBABLEMENTE NO	10	6%
<b>TOTAL</b>	<b>162</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

## GRÁFICO N° 02

### EL PLAN DE NEGOCIOS /OBTENCION DE FUENTES FINANCIAMIENTO /PLAN FINANCIERO



Fuente: Elaboración propia

El 68% de los encuestados respondió que definitivamente si, el 18% probablemente que si, el 8% definitivamente no y el 6% probablemente no.

Significa que el Plan de Negocios influye en la obtención de fuentes de financiamiento por cuanto se debe efectuar la planificación financiera, debiendo indicar que ésta es un proceso que comienza por definir la estrategia, es decir por establecer las directrices y normas de la misma que sirvan de base para el desarrollo de una planificación más detallada, así como la planificación operativa para posteriormente pasar a la fase de control para efectos de

planificar de manera ordenada y sistemática todas y cada una de sus actividades, especialmente en lo que se refiere a la determinación de sus objetivos y metas que pretender alcanzar, así como la definición del programa de inversiones, la identificación de las fuentes de financiamiento y los procedimientos que debe de emplear con la clara intención de que se facilite su ejecución dentro de un ambiente tanto estable como de riesgos e incertidumbres; debiendo prever la necesidad de diseñar, organizar e implementar modelos para materializar las actividades planificadas que deben basarse en el plan financiero, para el efecto se debe utilizar en forma adecuada el Presupuesto de Caja o el Flujo de caja donde se muestren las proyecciones de los ingresos del efectivo, los egresos y finalmente los niveles de los saldos que se pretenden tener en forma mensual.

3. ¿Con qué frecuencia considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la elaboración del programa de inversiones?

**CUADRO N° 03**

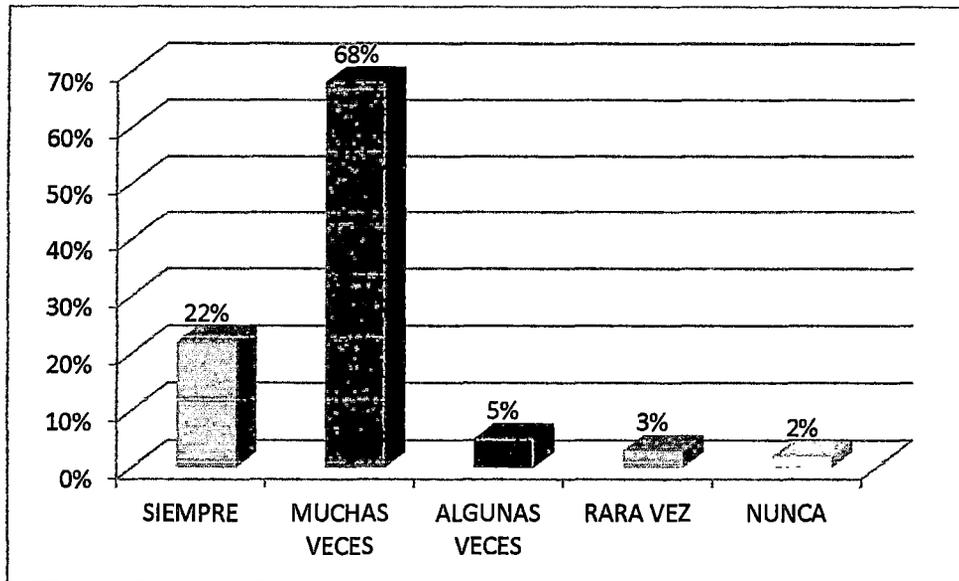
**EL PLAN DE NEGOCIOS /OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO/ ELABORACION DELPROGRAMA DE INVERSIONES**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>
SIEMPRE	36	22%
MUCHAS VECES	110	68%
ALGUNAS VECES	8	5%
RARA VEZ	5	3%
NUNCA	3	2%
<b>TOTAL</b>	<b>162</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Elaboración propia

### GRÁFICO Nº 03

#### EL PLAN DE NEGOCIOS/ OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO / ELABORACION DEL PROGRAMA DE INVERSIONES



Fuente: Elaboración propia

El 68% de los encuestados respondieron que muchas veces, el 22% que siempre, el 5% que algunas veces, el 3% que rara vez y el 2% que nunca.

Significa que el Plan de Negocios es una estrategia vital que debe contener básicamente un programa de inversiones en donde se debe de mostrar el uso que se tiene planificado hacer de los flujos de fondos que se van a obtener producto de las fuentes de financiamiento que se presentan en los mercados de capitales; existen muchas formas de elaborar los programas de inversiones, en él deben definirse si los flujos son empleados como capital de trabajo de manera temporal o la inversión puede efectuarse de

manera permanente para la adquisición de activos fijos, ampliar su infraestructura, de manera que se pueda satisfacer de esa manera en el futuro las expectativas de los dueños o propietarios que siempre desean incrementar su patrimonio producto de la maximización de sus utilidades futuras.

4. ¿En qué medida considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la ejecución del programa de inversiones a través de la toma de decisiones?

#### CUADRO N° 04

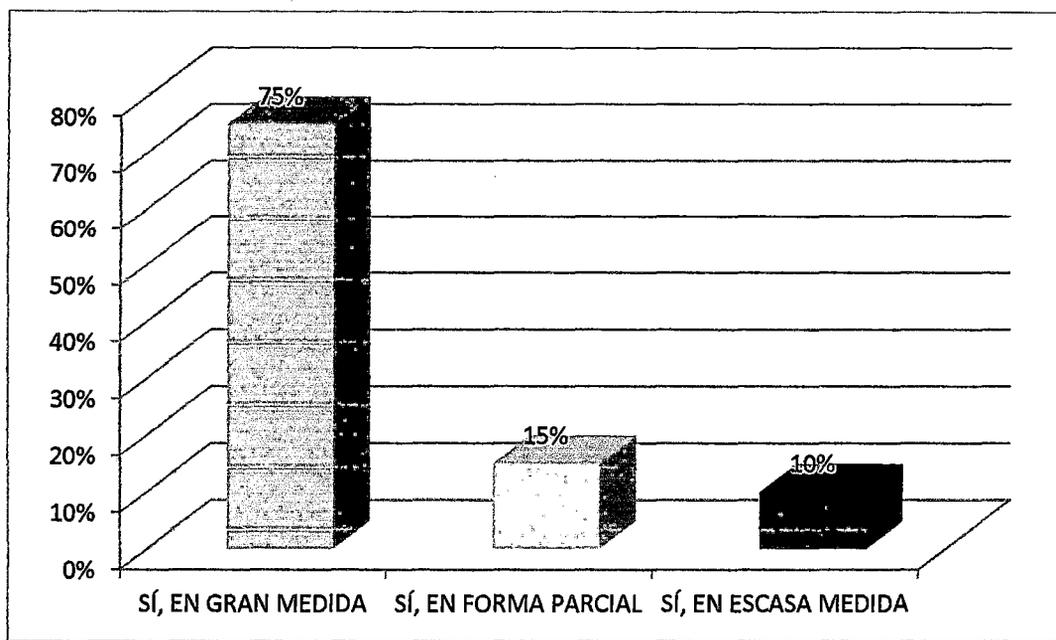
#### EL PLAN DE NEGOCIOS /OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO/ EJECUCION DEL PROGRAMA DE INVERSIONES A TRAVES DE LA TOMA DE DECISIONES

RESPUESTAS	N°	%
SÍ, EN GRAN MEDIDA	122	75%
SÍ, EN FORMA PARCIAL	24	15%
SÍ, EN ESCASA MEDIDA	16	10%
<b>TOTAL</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

## GRÁFICO N° 04

### EL PLAN DE INVERSIONES /OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO / EJECUCION DEL PROGRAMA DE INVERSIONES A TRAVES DE LA TOMA DE DECISIONES



Fuente: Elaboración propia

El 78% de los encuestados respondieron si, en gran medida, el 15%, si en forma parcial y el 10% que si, en escasa medida.

Significa que es importante que el Plan de Negocios influye en la obtención de las fuentes de financiamiento respecto a la ejecución del programa de inversiones a través de la toma de decisiones, por cuanto teniendo en cuenta la adecuada, sistemática y ordenada planificación de las actividades, la existencia de un programa de inversiones basado en los fondos que se puedan disponer de las fuentes de financiamiento obtenidas, la Gerencia de la Micro y Pequeña Empresa debe definir la estrategia más ventajosa para

efectos de tomar las decisiones que deben ser oportunas y correctas y que necesariamente deben diseñarse, organizarse e implementación modelos basados en la naturaleza de los problemas que se deben de resolverse y que en el futuro puedan producir beneficios en el futuro, en consecuencia el Plan de Negocios es imprescindible en las actuales circunstancias para darle la garantía y seguridad necesaria para que cuando exista una baja de los niveles de liquidez se pueda acudir al gran mercado de capitales para obtener fuentes de financiamiento que permitan disponer de flujos de efectivo que pueda ser utilizada para muchos propósitos.

5. ¿Considera Usted que el Plan de negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeña Empresas de la Provincia de Huaura respecto al análisis del entorno interno y externo?

**CUADRO N° 05**

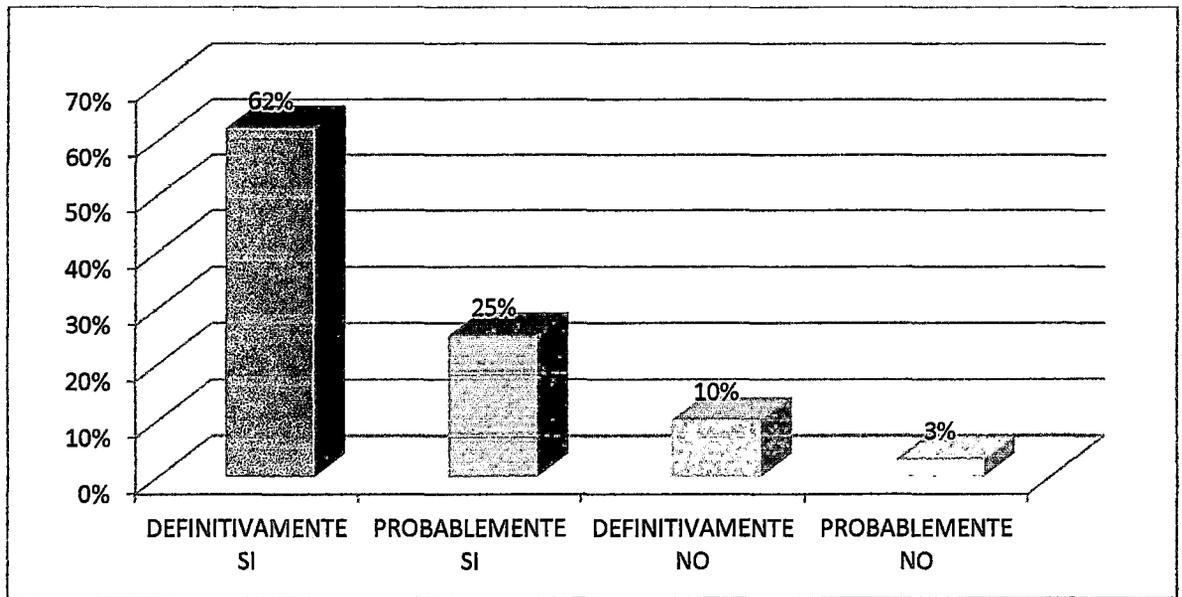
**EL PLAN DE NEGOCIOS / OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO / ANALISIS DEL ENTORNO INTERNO Y EXTERNO**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>
DEFINITIVAMENTE SI	100	62%
PROBABLEMENTE SI	41	25%
DEFINITIVAMENTE NO	16	10%
PROBABLEMENTE NO	5	3%
<b>TOTAL</b>	<b>162</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Elaboración propia

## GRÁFICO N° 05

### EL PLAN DE NEGOCIOS / OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO / ANALISIS DEL ENTORNO INTERNO Y EXTERNO



**Fuente:** Elaboración propia

El 62% de los encuestados respondieron que definitivamente sí, el 25% que probablemente sí, el 10% que probablemente no y el 3% que definitivamente sí.

Significa que, el Plan de Negocios contempla el análisis del entorno interno que consiste en apreciar las condiciones de los factores que se presentan dentro de la Micro y Pequeña Empresa, ya que se examinan el conjunto de recursos, por lo que se debe considerar el conocimiento de la actividad a la que se dedica, los recursos con que cuentan que constituyen alguna ventaja comparativa y competitiva; así mismo se debe analizar el aspecto del entorno

externo que está conformado por factores amplios, complejos y poseen poder de cambio que la Micro y Pequeña Empresa tiene poco control sobre dichos factores ya que se trata de factores políticos, legales, económicos, sociales y tecnológicos; por lo tanto es muy importante tener en cuenta los factores internos y externos que se deben tener en cuenta cuando se elabora el Plan de Negocios como estrategia para obtener fuentes de financiamiento que permita disponer de flujos de efectivo para darle continuidad de las actividades de la Micro y Pequeña Empresa.

6. ¿Considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a su filosofía y objetivos estratégicos?

#### CUADRO N° 06

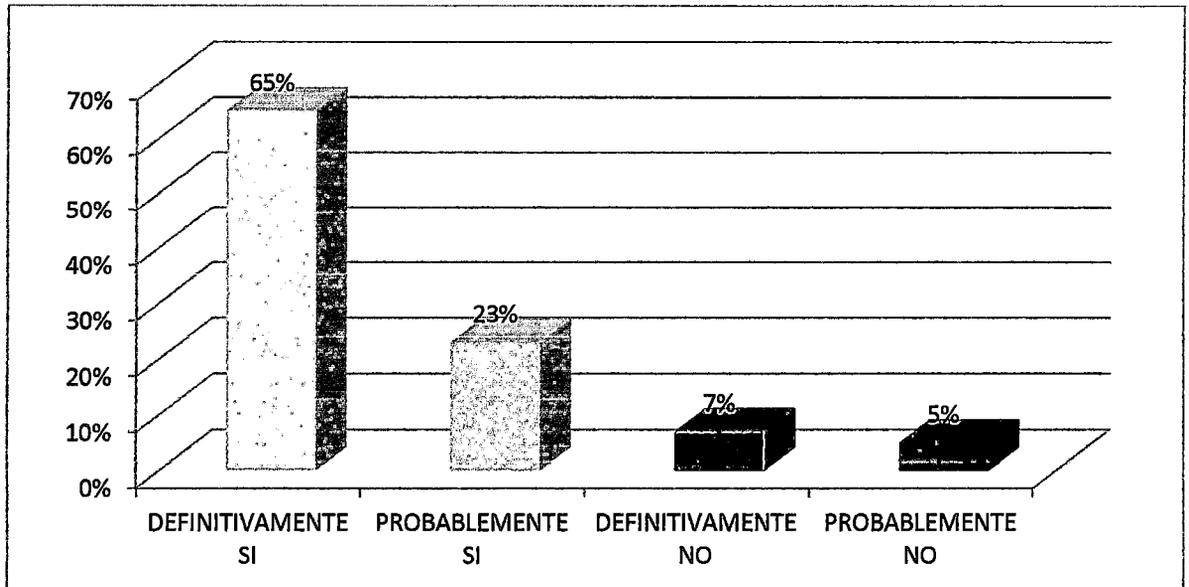
#### EL PLAN DE NEGOCIOS / OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO / FILOSOFIA Y OBJETIVOS ESTRATEGICOS

RESPUESTAS	N°	%
DEFINITIVAMENTE SI	105	65%
PROBABLEMENTE SI	37	23%
DEFINITIVAMENTE NO	12	7%
PROBABLEMENTE NO	8	5%
<b>TOTAL</b>	<b>162</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

## GRAFICO N° 06

### EL PLAN DE NEGOCIOS/OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO / FILOSOFIA Y OBJETIVOS ESTRATEGICOS



**Fuente:** Elaboración propia

El 65% de los encuestados respondieron que definitivamente si, el 23% probablemente sí, el 7% probablemente no y el 5% definitivamente no.

Significa, que teniendo en cuenta los múltiples problemas que en la actualidad tienen las Micro y Pequeñas Empresas respecto a la forma y manera como solucionarlos las Gerencias de las mismas en base al conocimiento de la naturaleza de los mismos necesariamente deben incluir en sus Planes de Negocios su filosofía y sus objetivos estratégicos para el efecto deben proceder al diseño de determinados modelos para el efecto deben tener en cuenta una serie de variables tanto internas como externas que permitan finalmente tener la

seguridad de diseñarlos con la garantía suficiente para utilizarlos en el complejo proceso de la toma de decisiones sean programadas o no programadas, en éste último caso se deben tener en cuenta los riesgos y las incertidumbres que de manera decisiva influyen en las decisiones; siendo imprescindible contar con la información a futuro que proporciona el presupuesto en sus diferentes manifestaciones.

7. ¿Con que frecuencia considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto al plan de marketing?

#### CUADRO N° 07

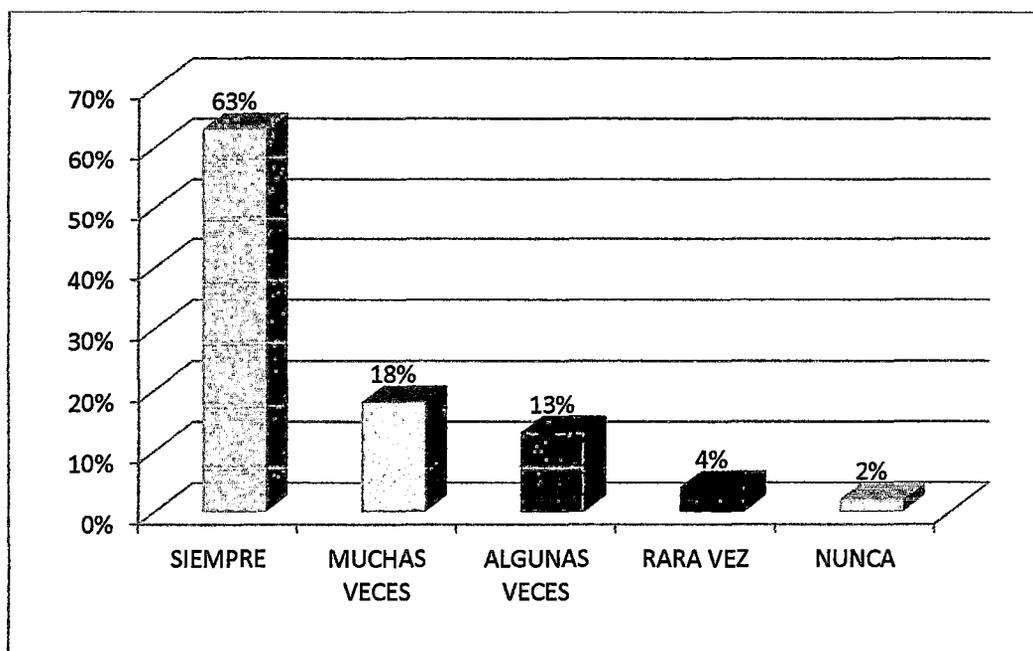
##### EL PLAN DE NEGOCIOS /OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO / PLAN DE MARKETING

RESPUESTAS	N°	%
SIEMPRE	102	63%
MUCHAS VECES	30	18%
ALGUNAS VECES	21	13%
RARA VEZ	6	4%
NUNCA	3	2%
<b>TOTAL</b>	<b>162</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

## GRÁFICO N° 07

### EL PLAN DE NEGOCIOS / OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO / PLAN DE MARKETING



**Fuente:** Elaboración propia

El 63% de los encuestados respondieron que siempre, el 18% que muchas veces, el 13% algunas veces, el 4% que rara vez y el 2% que nunca.

Significa que en el Plan de Negocios necesariamente se debe incluir el plan de marketing como un componente fundamental para facilitar el entendimiento de obtener nuevas fuentes de financiamiento, en dicho plan de apreciarse la segmentación del mercado que es el proceso de dividir el mercado en grupos más pequeños que tengan características y necesidades semejantes; así mismo el posicionamiento del mercado, que es el lugar que

ocupa el producto que ofrece la Micro y Pequeña Empresa buscando siempre la diferenciación que es un concepto clave que establece la diferencia entre el producto que se ofrece y el que ofrecen los competidores y finalmente debe incluirse la mezcla del marketing respecto a el producto, precio y plaza de distribución.

8. ¿En qué medida considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto al plan de inversiones y financiamiento?

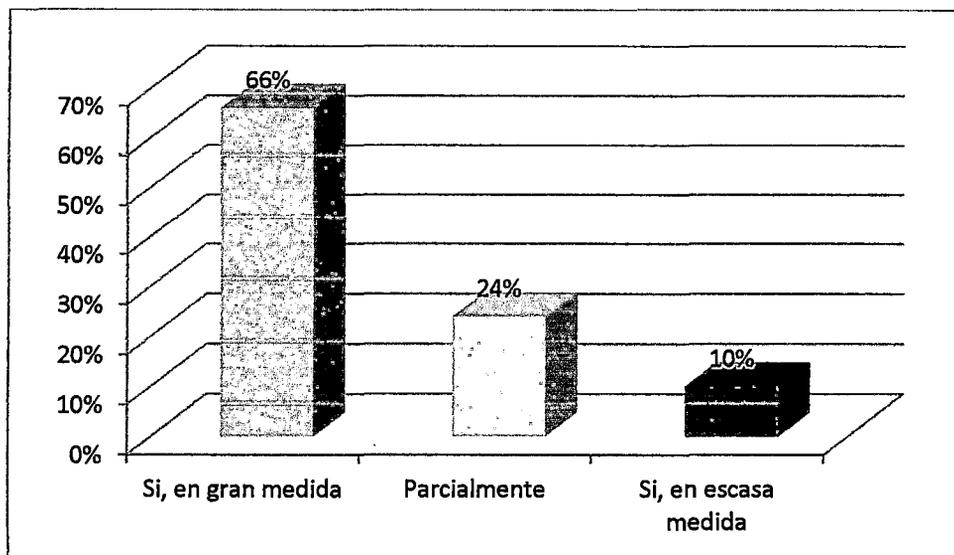
**CUADRO N° 08**  
**EL PLAN DE NEGOCIOS/ OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO /PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>
Si, en gran medida	107	66%
Parcialmente	39	24%
Si, en escasa medida	16	10%
<b>TOTAL</b>	<b>162</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Elaboración propia

## GRAFICO N° 08

### EL PLAN DE NEGOCIOS / OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO / PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO



**Fuente:** Elaboración propia

El 66% de los encuestados respondieron si, en gran medida, el 24% que parcialmente y el 10% que si, en escasa medida.

Significa que es un factor clave cuando se elabora un Plan de Negocios con la finalidad de obtener nuevas fuentes de financiamiento considerar el plan de inversiones y financiamiento, cuyo objetivo es el de mostrar cuál será el capital requerido para poner en funcionamiento o darle continuidad al negocio de la Micro y Pequeña Empresa, en qué se usará dicho capital y cómo se pretende obtenerlo en base a la real situación financiera y económica que debe ser el sustento o soporte para que en base a la capacidad de endeudamiento y las garantías que se puedan

tener ofrecerlos a los intermediarios financieros como una posibilidad real de cumplir los compromisos que se pacten en los plazos previstos, así como tener un plan de contingencia cuando existen inconvenientes; es fundamental elaborar un plan de inversiones que incluyan las posibles formas de efectuar las mismas en base a la naturaleza de la actividad a la que se dedica la Micro y Pequeña Empresa, el mercado que pretende abarcar y la existencia de los competidores por lo tanto la Gerencia de la misma como parte de su Gestión debe elegir aquellos modelos que tengan las condiciones y particularidades para tomar las decisiones que crea conveniente para efectos de proceder a ejecutar las actividades que están debidamente programadas y planificada.

9. ¿Considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto al Presupuesto de Ingresos y egresos?

**CUADRO N° 09**

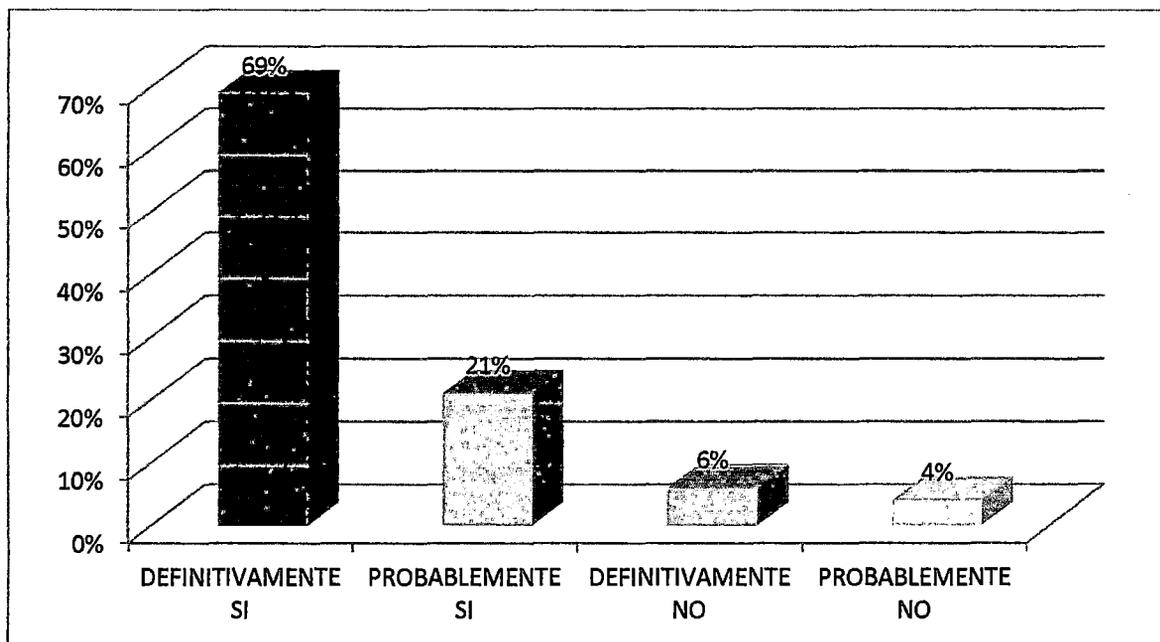
**EL PLAN DE NEGOCIOS / OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO/ PRESUPUESTO DE INGRESO Y EGRESOS**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>
DEFINITIVAMENTE SI	112	69%
PROBABLEMENTE SI	34	21%
DEFINITIVAMENTE NO	10	6%
PROBABLEMENTE NO	6	4%
<b>TOTAL</b>	<b>162</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Elaboración propia

## GRAFICO N° 09

### EL PLAN DE NEGOCIOS / OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO/ PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS



**Fuente:** Elaboración propia

El 69% de los encuestados respondieron que definitivamente si, el 21% probablemente sí, el 6% probablemente sí y el 4% definitivamente no.

Significa que, teniendo en cuenta que el Plan de Negocios es una estrategia clave para la obtención de nuevas fuentes de financiamiento es necesario e imprescindible que la Micro y Pequeña Empresa cuente con un sistema presupuestal que le permita disponer de información sobre sus futuros ingresos y egresos de efectivo, para el efecto es básico y fundamental elaborar el presupuesto de ingresos y egresos que sirva de base para

demostrar las posibilidades que se tiene en el futuro de cumplir con los compromisos asumidos respecto al vencimiento de las obligaciones tanto del principal como de los intereses pactados de acuerdo a las tasas establecidas, debiéndose tener especial cuidado para disminuir el impacto de los intereses en los niveles de utilidades que se pretende obtener en el futuro.

10. ¿Con qué frecuencia considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la evaluación económica y financiera?

#### CUADRO N° 10

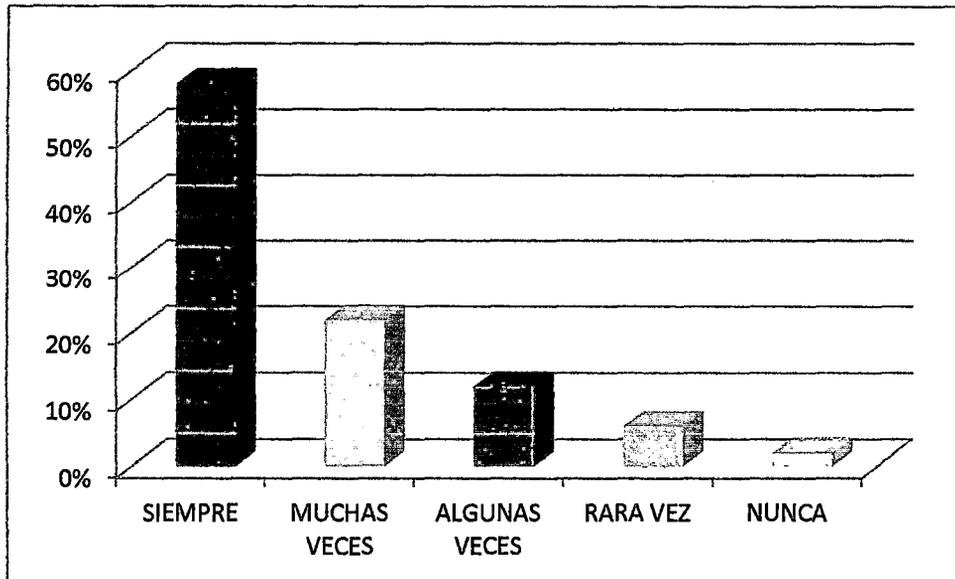
#### EL PLAN DE NEGOCIOS / OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO/ EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA

RESPUESTAS	Nº	%
SIEMPRE	94	58%
MUCHAS VECES	36	22%
ALGUNAS VECES	19	12%
RARA VEZ	10	6%
NUNCA	3	2%
<b>TOTAL</b>	<b>162</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

## GRAFICO Nº 10

### EL PLAN DE NEGOCIOS / OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO / EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA



**Fuente:** Elaboración propia

El 58% de los encuestados respondieron que siempre, el 22% que muchas veces, el 12% algunas veces, el 6% rara vez y el 2% nunca.

Significa que, la Gerencia de una Micro y Pequeña Empresa cuando existe la decisión de utilizar el Plan de Negocios como herramienta básica, no solo de su Gestión, sino que esté orientado a la obtención de fuentes de financiamiento necesariamente debe tener en cuenta la información relacionada a la evaluación económica y financiera que consiste en el análisis de las ventajas y desventajas de llevar a cabo un proyecto, para cada uno de los agentes que intervienen en él, en éste análisis es necesario utilizar la metodología costo-beneficio que se aplica para comparar los

beneficios versus los costos, para el efecto se debe emplear el flujo de caja que es un herramienta financiera que muestra en un horizonte de tiempo dado, cómo se irán distribuyendo los ingresos y egresos, considerando la inversión inicial y la distribución del financiamiento obtenido.

#### **4.2. ANÁLISIS, DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

Los resultados de la investigación, ayudan a comprender que el conocimiento de la importancia del Plan de Negocios como estrategia para la obtención de fuentes de financiamiento que haga posible la toma de decisiones que le permita no solamente solucionar sus problemas, sino que genere en el futuro beneficios económicos y contribuya finalmente al cumplimiento de sus objetivos y metas que constituye una exigencia cada vez más expectante por parte de sus propietarios, sobre todo cuando se trata de la maximización de sus utilidades para darle un valor agregado al valor de su patrimonio neto.

En la medida en que los responsables de la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas especialmente de aquellas que desarrollan sus actividades en el ámbito de la Provincia de Huaura entiendan que es necesario y conveniente conocer en detalle lo que significa la puesta en marcha del plan de negocios para acudir al mercado de capitales en la búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento.

### **4.3. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS**

Para la contrastación de las hipótesis se ha considerado la utilización de la prueba no paramétrica denominada la chi cuadrada, se ha construido una tabla de doble entrada con las frecuencias observadas y las frecuencias esperadas con la finalidad de determinar la influencia de la Variable Independiente sobre la Variable Dependiente, en base al procedimiento que a continuación se detalla:

#### **HIPÓTESIS PRINCIPAL**

**H1: El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura.**

**Ho: El Plan de Negocios como estrategia no influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura.**

## FRECUENCIAS OBSERVADAS

EL PLAN DE NEGOCIOS	OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO					TOTAL
	Siempre	Muchas veces	Algunas veces	Rara vez	Nunca	
Siempre	6	17	5	1	3	32
Muchas veces	14	72	6	1	2	95
Algunas veces	8	6	10	0	0	24
Rara vez	2	0	0	2	1	5
Nunca	2	0	3	1	0	6
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>95</b>	<b>24</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>162</b>

## FRECUENCIAS ESPERADAS

EL PLAN DE NEGOCIOS	OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO					TOTAL
	Siempre	Muchas veces	Algunas veces	Rara vez	Nunca	
Siempre	6.32	18.77	4.74	0.99	1.19	32.00
Muchas veces	18.77	55.71	14.07	2.93	3.52	95.00
Algunas veces	4.74	14.07	3.56	0.74	0.89	24.00
Rara vez	0.99	2.93	0.74	0.15	0.19	5.00
Nunca	1.19	3.52	0.89	0.19	0.22	6.00
<b>TOTAL</b>	<b>32.00</b>	<b>95.00</b>	<b>24.00</b>	<b>5.00</b>	<b>6.00</b>	<b>162.00</b>

Teniendo en cuenta que la muestra es una muestra aleatoria simple,  
la estadística de prueba es:

$$X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E}$$

Se observa que cuando  $H_0$  es verdadero  $X^2$ , sigue una distribución aproximada de chi cuadrada con  $(5-1) (5-1) = 16$ , siendo el nivel de significación de 0.05, entonces la regla de decisión es la siguiente.

Rechazar la Hipótesis nula ( $H_0$ ) si el valor calculado de  $X^2$  es mayor o igual a 8.15

Al calcular la estadística de prueba  $X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E} = 10.95$

Entonces la decisión estadística que se observa es que  $10.95 > 8.15$  entonces se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis planteada.

### **HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1**

**H1: El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de las fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto al plan financiero.**

**Ho: El Plan de Negocios como estrategia no influye en la obtención de las fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto al plan financiero.**

#### **FRECUENCIAS OBSERVADAS**

<b>EL PLAN DE NEGOCIOS</b>	<b>OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO/ PLAN FINANCIERO</b>				<b>TOTAL</b>
	<b>Definitiv. si</b>	<b>Probabl. si</b>	<b>Definitiv. No</b>	<b>Probabl. No</b>	
<b>Definitivamente si</b>	<b>85</b>	<b>16</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>110</b>
<b>Probablemente si</b>	<b>17</b>	<b>9</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>29</b>
<b>Definitivamente no</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>13</b>
<b>Probablemente no</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>10</b>
<b>TOTAL</b>	<b>110</b>	<b>29</b>	<b>13</b>	<b>10</b>	<b>162</b>

### FRECUENCIAS ESPERADAS

EL PLAN DE NEGOCIOS	OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO/PLAN FINANCIERO				TOTAL
	Definitiv. si	Probabl. si	Definitiv. no	Probabl. No	
Definitivamente si	74.69	19.69	8.83	6.79	<b>110.00</b>
Probablemente si	19.69	5.19	2.33	1.79	<b>29.00</b>
Definitivamente no	8.83	2.33	1.04	0.80	<b>13.00</b>
Probablemente no	6.79	1.79	0.80	0.62	<b>10.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>110.00</b>	<b>29.00</b>	<b>13.00</b>	<b>10.00</b>	<b>162.00</b>

Teniendo en cuenta que la muestra es una muestra aleatoria simple, la estadística de prueba es:

$$X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E}$$

Se observa que cuando  $H_0$  es verdadero  $X^2$ , sigue una distribución aproximada de chi cuadrada con  $(4-1) (4-1) = 9$  siendo el nivel de significación de 0.05, entonces la regla de decisión es la siguiente.

Rechazar la Hipótesis nula ( $H_0$ ) si el valor calculado de  $X^2$  es mayor o igual a 6.95

Al calcular la estadística de prueba  $X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E} = 9.85$

Entonces la decisión estadística que se observa es que  $9.85 > 7.95$  entonces se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis planteada.

### **HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2**

**H2: El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas de la Provincia de Huaura respecto a la elaboración del programa de inversiones.**

**Ho: El Plan de Negocios como estrategia no influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas de la Provincia de Huaura respecto a la elaboración del programa de inversiones.**

### **FRECUENCIAS OBSERVADAS**

<b>EL PLAN DE NEGOCIOS</b>	<b>OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO / ELABORACION DEL PROGRAMA DE INVERSIONES</b>					<b>- TOTAL</b>
	<b>Siempre</b>	<b>Muchas veces</b>	<b>Algunas veces</b>	<b>Rara vez</b>	<b>Nunca</b>	
<b>Siempre</b>	8	22	3	2	1	<b>36</b>
<b>Muchas veces</b>	22	84	2	2	0	<b>110</b>
<b>Algunas veces</b>	4	2	2	0	0	<b>8</b>
<b>Rara vez</b>	1	2	0	0	1	<b>5</b>
<b>Nunca</b>	1	0	0	1	1	<b>3</b>
<b>TOTAL</b>	<b>36</b>	<b>110</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>162</b>

## FRECUENCIAS ESPERADAS

EL PLAN DE NEGOCIOS	OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO/ ELABORACION DEL PROGRAMA DE INVERSIONES					TOTAL
	Siempre	Muchas veces	Algunas veces	Rara vez	Nunca	
Siempre	8.00	24.44	1.78	1.11	0.67	<b>36.00</b>
Muchas veces	24.44	74.69	5.43	3.40	2.04	<b>110.00</b>
Algunas veces	1.78	5.43	0.40	0.25	0.15	<b>8.00</b>
Rara vez	1.11	3.40	0.25	0.15	0.09	<b>5.00</b>
Nunca	0.67	2.04	0.15	0.09	0.06	<b>3.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>36.00</b>	<b>110.00</b>	<b>8.00</b>	<b>5.00</b>	<b>3.00</b>	<b>162.00</b>

Teniendo en cuenta que la muestra es una muestra aleatoria simple, la estadística de prueba es:

$$X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E}$$

Se observa que cuando  $H_0$  es verdadero  $X^2$ , sigue una distribución aproximada de chi cuadrada con  $(5-1) (5-1) = 16$  siendo el nivel de significación de 0.05, entonces la regla de decisión es la siguiente.

Rechazar la Hipótesis nula ( $H_0$ ) si el valor calculado de  $X^2$  es mayor o igual a 9.45

Al calcular la estadística de prueba  $\chi^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E} = 10.85$

Entonces la decisión estadística que se observa es que  $10.85 > 9.45$  entonces se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis planteada.

### **HIPÓTESIS ESPECÍFICA 3**

**H3: El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la ejecución del programa de inversiones a través de la toma de decisiones.**

**Ho: El Plan de Negocios como estrategia no influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la ejecución del programa de inversiones a través de la toma de decisiones..**

### FRECUENCIAS OBSERVADAS

EL PLAN DE NEGOCIOS	OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO / EJECUCION DEL PROGRAMA DE INVERSIONES A TRAVES DE LA TOMA DE DECISIONES			TOTAL
	Si, en gran medida	Si, en forma parcial	Si, en escasa medida	
<b>Si, en gran medida</b>	106	10	6	<b>122</b>
<b>Si, en forma parcial</b>	12	6	6	<b>24</b>
<b>Si, en escasa medida</b>	4	8	4	<b>16</b>
<b>TOTAL</b>	<b>122</b>	<b>24</b>	<b>16</b>	<b>162</b>

### FRECUENCIAS ESPERADAS

EL PLAN DE NEGOCIOS	OBTENCION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO / EJECUCION DEL PROGRAMA DE INVERSIONES A TRAVES DE LA TOMA DE DECISIONES			TOTAL
	Si, en gran medida	Si, en forma parcial	Si, en escasa medida	
<b>Si, en gran medida</b>	91.88	18.07	12.05	<b>122.00</b>
<b>Si, en forma parcial</b>	18.07	3.56	2.37	<b>24.00</b>
<b>Si, en escasa medida</b>	12.05	2.37	1.58	<b>16.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>122.00</b>	<b>24.00</b>	<b>16.00</b>	<b>162.00</b>

Teniendo en cuenta que la muestra es una muestra aleatoria simple, la estadística de prueba es:

$$X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E}$$

Se observa que cuando  $H_0$  es verdadero  $X^2$ , sigue una distribución aproximada de chi cuadrada con  $(3-1) (3-1) = 4$  siendo el nivel de significación de 0.05, entonces la regla de decisión es la siguiente.

Rechazar la Hipótesis nula ( $H_0$ ) si el valor calculado de  $X^2$  es mayor o igual a 6.55

Al calcular la estadística de prueba  $X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E} = 7.95$

Entonces la decisión estadística que se observa es que  $7.95 > 6.55$  entonces se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis planteada.

## **CAPITULO V**

### **DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1. DISCUSIÓN**

De acuerdo a los resultados obtenidos en base al análisis e interpretación, así como a la contrastación de las hipótesis ha quedado demostrada la significativa influencia que ejerce el Plan de Negocios como estrategia en la obtención de fuentes de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura.

#### **5.2. CONCLUSIONES**

1. El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento para las Micro y Pequeñas de la Provincia de Huaura, porque contiene la información necesaria y conveniente desde el punto de vista de su filosofía, sus objetivos estratégicos, así como del sustento relacionado al aspecto económico, financiero, patrimonial y de los flujos de efectivo constituyendo por lo tanto una ventaja comparativa y competitiva que permite a las Gerencias de las mismas, cumplir con sus funciones básicas de planificación, organización, dirección y control para darle la continuidad de funcionamiento en el futuro y a la vez utilizarla en el complejo proceso de la toma de decisiones que como parte de su Gestión deben realizar a fin de solucionar sus

diversos problemas y cumplir con eficiencia los objetivos y metas previamente planificados; garantizando de esa manera las expectativas cada vez más exigentes de los propietarios especialmente en lo que se refiere a la maximización de sus utilidades que generan cambios en los valores de su patrimonio.

2. El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la planificación de sus actividades financieras referido al plan financiero, por cuanto la información que proporciona en sus diferentes manifestaciones permite a las Gerencias de las mismas elaborar sus planes Estratégicos y Operativos que deben contener una definición de sus objetivos y metas que se pretenden alcanzar en el futuro, así como la organización necesaria de su acciones y tareas cuantificados económica y financieramente desde diversos puntos de vista de manera que exista la seguridad y garantía de que las estrategias elegidas tenga el propósito básico de mantenerlas en pleno funcionamiento, sirviendo de base a la ejecución de las diversas políticas, programas y proyectos que necesariamente deben estar articuladas para lograr alcanzar lo planificado.

3. El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de las fuentes de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la elaboración del programa de

inversiones, por cuanto contiene información importante que permite efectuar una diferenciación de las inversiones temporales y las permanentes, de modo que en dicho programa, el Gerente debe especificar de manera sistemática y ordenada las prioridades de cómo priorizar el uso futuro de los flujos de fondos provenientes de los mercados de capitales tratando en lo posible de efectuar una distribución equitativa de las inversiones procurando que en el futuro generen beneficios y permita buscar la eficiencia y eficacia en la ejecución de dichas inversiones a través de la toma de decisiones oportunas y correctas.

4. El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la ejecución del programa de inversiones a través de la toma de decisiones, porque permite exigir a las Gerencias de las mismas a diseñar, organizar, implementar y utilizar determinados modelos para solucionar sus problemas de utilización de sus recursos financieros basado en la naturaleza de dichos problemas orientándolos a que en el futuro generen beneficios y contribuyan al cumplimiento de sus objetivos y metas, de manera complementaria dichos modelos deben permitir control de sus actividades, por cuanto es conveniente siempre comparar lo planeado con lo ejecutado, determinando de esa manera las variaciones o desviaciones ocurridas cuando existen diferencias, las que deben ser estudiadas y analizadas con

la finalidad de explicar la presencia de ellas y su grado de participación en el cumplimiento de sus objetivos y metas; ésta función Gerencial tiene una notable importancia porque permite evaluar los resultados alcanzados por las Gerencias en un período determinado como un punto de partida para analizar sus desempeños desde el punto de vista financiero y económico que hagan posible una revisión de sus planes estratégicos y operativos, así como de las estrategias utilizadas en el desenvolvimiento de su accionar en ese período.

### **5.3. RECOMENDACIONES**

1. Considerando que las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito de la Provincia de Huaura constituyen unidades productoras de bienes, se recomienda que sus Gerencias utilicen de manera permanente al Plan de negocios como estrategia básica que constituya el soporte básico de sus Gestiones orientada a la obtención de nuevas fuentes de financiamiento en el complejo mundo financiero de los mercados de capitales ofreciendo una organización sólida, una estructura administrativa adecuada, el uso de herramientas de gestión financiera como es el Presupuesto que brinda información al futuro con la finalidad de emplear la misma desde el punto de vista económico, financiero, patrimonial y de los flujos de fondos en el complejo proceso de la toma de decisiones mediante modelos

previamente diseñados, implementados y elegidos con el propósito de solucionar sus problemas, generar beneficios en el futuro y cumplir con el logro de sus objetivos y metas mediante el desarrollo de una Gestión eficiente. Basado en el cumplimiento de sus funciones de planificación, la organización, la dirección y el control de sus actividades.

2. Teniendo en cuenta que el Plan de Negocios es una estrategia moderna de Gestión se recomienda a las Gerencias de las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura que utilicen la información que genera el Plan de negocios en sus diversas manifestaciones en la planificación financiera de todas y cada una de sus actividades que deben mostrarse en su planes estratégicos y operativos, en los cuales se deben definir con propiedad los objetivos y metas que se pretenden alcanzar en el futuro desde el punto de vista Gerencial, operativo, productivo, administrativo y contable, para el efecto se debe utilizar el plan financiero.
  
3. Considerando que las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito de la Provincia de Huaura tiene una presencia importante debido a que generan empleo, se recomienda que las Gerencia de las mismas como parte de sus Gestiones, diseñen, implementen y elijan determinados modelos para efectos

de elaborar sus programas de inversiones y tomar decisiones adecuadas, oportunas y correctas que permitan obtener nuevas fuentes de financiamiento y a la vez solucionar sus múltiples problemas generando beneficios en el futuro a través del uso de estrategias adecuadas y sistemáticas para efectos de ejecutar con eficiencia y eficacia las actividades debidamente planeadas que se muestran en sus planes estratégicos y operativos propiciando la obtención de resultados satisfactorios y positivos para satisfacer las expectativas cada vez más crecientes de sus propietarios.

4. Debido a la importancia de la necesidad de que las Gerencias de las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura, se recomienda que deben utilizar al Plan de Negocios como una estrategia que les permita ejecutar adecuadamente sus programas de inversiones, debiendo de manera complementaria utilizar a el Presupuesto como un instrumento básico y relevante de control, con la finalidad de tener una base de comparación entre las actividades planeadas con aquellas que se han ejecutado en un determinado período con el propósito de encontrar diferencias, las que deben ser estudiadas y analizadas de manera exhaustiva para efectuar más adelante las correcciones de las deficiencias encontradas; sobre todo en lo que se refiere a los resultados obtenidos resultantes del desempeño de su Gerentes, especialmente en lo que se refiere a los resultados económicos y financieros que deben tener un impacto importante

en las estructuras económicas, financieras y patrimoniales de las Empresas industriales que deben generar rentabilidad para la satisfacción de sus propietarios.

## **CAPITULO VI**

### **FUENTES DE INFORMACIÓN**

#### **6.1. FUENTES BIBLIOGRÁFICAS**

1. ALVARADO CARDENAS, Luis Enrique. Las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú. Editorial el Universo S.A.C. Lima. Perú. 2013
2. ANDÍA VALENCIA, Walter Fernando. Formulación y Evaluación Estratégica de Proyectos. Editorial Centro de Investigación y Capacitación Empresarial. Lima. Perú. 2013
3. BALDERAS PEREZ, José Antonio. Las Estrategias Financieras en las Micro y Pequeñas Empresas. Editorial el Bosque S.A.C. Lima. Perú. 2013
4. CATERIANO HERRERA, Luis Antonio. Mercado de Capitales para las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú. Editorial el Universo S.A.C. Lima. Perú. 2013.
5. ESPINOZA DIAZ, Raúl Daniel. El Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú. Ediciones Empresariales S.A.C. Lima Perú. 2013
6. FLORES AGUIRRE, José Eduardo. Estrategias para el Acceso de las Micro y Pequeñas Empresas al Mercado de Capitales. Editorial el Universo S.A.C. Lima. Perú. 2013

7. GARCIA CORONADO, Jorge Luis. Intermediación Financiera para las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú. Editorial el Universo S.A.C. Lima. Perú 2013
8. GAMARRA DELGADO, Luis Enrique. Financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas, Estrategias para obtenerlo. Ediciones Contables Administrativas. México. 2013
9. MENA MELGAREJO, Angel. Formulación y Evaluación de Planes de Negocios. Editorial MAGYGRAF Perú. E.I.R.L. Huacho. Perú. 2013
10. ORTEGA CARRASCO, Pedro Santiago. El Sistema Financiero para las Micro y Pequeñas Empresas. Ediciones Contables Administrativas. México. 2013..
11. PANIAGUA ALMANDOZ, Enrique Gustavo. Las Decisiones Financieras de las Micro y Pequeñas Empresas. Ediciones Contables Administrativas. México. 2013.
12. TORRES PAREDES, Luis Arturo. Elaboración de Planes de Negocios para Empresas. Ediciones Contables y Administrativas. México. 2013.
13. TOLEDO ALCANTARA, José Antonio. Desempeño Financiero de las Micro y Pequeñas Empresas. Editorial el Universo. S.A.C. Lima. Perú. 2013
14. VERASTEGUI PEREZ, Eduardo. Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas. Ediciones Contables y Administrativas. México. 2013

# **ANEXOS**

## ANEXOS

En la entrevista a efectuarse en la muestra correspondiente se utilizará el siguiente cuestionario:

1. ¿Con qué frecuencia considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura?  
**a. Siempre ( )      b. Muchas veces ( )      c. Algunas veces ( )**  
**d- Rara Vez ( )      e. Nunca ( )**
  
2. ¿Considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto al plan financiero?  
**a. Definitivamente si ( )      b. Probablemente si ( )**  
**c. Definitivamente no ( )      d. Probablemente no ( )**
  
3. ¿Con qué frecuencia considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la elaboración del programa de inversiones?  
**a. Siempre ( )      b. Muchas veces ( )      c. Algunas veces ( )**  
**d. Rara vez ( )      e. Nunca( )**

4. ¿En qué medida considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la ejecución del programa de inversiones a través de la toma de decisiones?

a. Si, en gran medida ( )    b. Si, en forma parcial ( )

c. Si, en escasa medida ( )

5. ¿Considera Usted que el Plan de negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeña Empresas de la Provincia de Huaura respecto al análisis del entorno interno y externo?

a. Definitivamente si ( )    b. Probablemente si ( )

c. Probablemente no ( )    d. Definitivamente no ( )

6. ¿Considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a su filosofía y objetivos estratégicos?

a. Definitivamente si ( )    b. Probablemente si ( )

c. Probablemente no ( )    d. Definitivamente no ( )

7. ¿Con que frecuencia considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto al plan de marketing?

a. Siempre ( )    b. Muchas veces ( )    c. Algunas veces ( )

d. Rara vez ( )    e. Nunca ( )

8. ¿En qué medida considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto al plan de inversiones y financiamiento?

a. Si en gran medida ( )    b. Parcialmente ( )

c. Si, en escasa medida ( )

9. ¿Considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto al Presupuesto de Ingresos y egresos?

a. Definitivamente si ( )    b. Probablemente si ( )

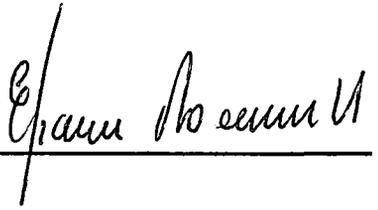
c. Probablemente no ( )    d. Definitivamente no ( )

10. ¿Con qué frecuencia considera Usted que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura respecto a la evaluación económica y financiera?

**a. Siempre ( )      b. Muchas veces ( )      c. Algunas veces ( )**

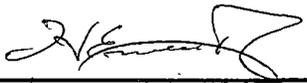
**d. Rara Vez ( )      e. Nunca ( )**

**CPCC. EFRAIN NICOLAS ROMERO HERBOZO**  
**PRESIDENTE**



---

**CPCC. HECTOR ORLANDO ECHAGARAY ROMERO**  
**SECRETARIO**



---

**MG. CPCC. ANGEL ONZARI LUNA SANTOS**  
**VOCAL**



---