

UNIVERSIDAD NACIONAL

JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES



TESIS

**INFLUENCIA DE LA ESTRATEGIA EN LA OBTENCIÓN DE LAS FUENTES
DE FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA
PROVINCIA DE HUAURA.**

PRESENTADO: GIAN PIERRE CHUNGA VENTOCILLA

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

ASESOR: Lic. JESÚS JACOBO CORONADO ESPINOZA

HUACHO - PERÚ

2018

DEDICATORIA

“A Dios, porque es la estrella que ilumina mi vida y la antorcha que alumbra mi camino que me ha permitido lograr mi objetivo y a mis Padres por el apoyo constante que me han brindado para hacer realidad mi sueño de ser Profesional“

AGRADECIMIENTO

“A Dios por ser la máxima expresión de mi fe y la imagen suprema de mi vida y a mis Padres por el esfuerzo y sacrificio que han realizado para llegar a ser una buena Profesional al servicio de la Sociedad”

“A mi Asesor por el apoyo recibido en el desarrollo de mi Tesis”

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.

Palabras claves: Estrategias, financiamiento, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The advances of Science and Technology, as well as economic globalization, trade without borders and the signing of free trade agreements have caused many changes, that is why today there are new business and institutional contexts that are complex, dynamic, changing and competitive, therefore require companies in general be properly organized, have certain business management systems. with modern tools of Management Management and with the sufficient guarantees to go to the capital markets in the search of new sources of financing that allow them to have cash flows necessary to give continuity to their activities; However, there are other economic units that, although it is true, generate employment and develop activities in the different sectors of the Economy, such as Micro and Small Enterprises that have limitations to achieve progress and development because they may not have guarantees to deal with future obligations arising from the use of foreign capital obtained in the capital markets or from investors whose earnings are based on the high rates that they demand that have an impact on the possible profits due to the excessive financial expenses that produce the interest; That is why the present investigation has shown that at present it is almost essential to access the large capital market that makes it possible to have cash flows to boost the development of the activities of Micro and Small Enterprises, since the contributions of their owners or owners constitute very limited cash flows and that at some point their liquidity levels fall too low which makes it impossible for there to be a proper continuity of their operations; One factor that constitutes a very appropriate strategy is the Business Plan that contains all the information and the necessary support to guarantee access

to capital markets that are very demanding when it comes to yielding cash flows on favorable terms with respect to in installments, rates and tangible guarantees.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN	iv
INTRODUCCION	1
CAPITULO I	
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA	5
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.2.1. PROBLEMA GENERAL	12
1.2.2. PROBLEMA ESPECÍFICOS	12
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	13
1.3.1. OBJETIVO GENERAL	13
1.3.2. OBJETIVO ESPECÍFICOS	13
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	14
CAPITULO II	
MARCO TEORICO	
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	16
2.2. BASES TEÓRICAS	17
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES	21
2.4. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	50
2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL	50

2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	50
------------------------------	----

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. DISEÑO METODOLÓGICO	51
3.1.1. TIPO	51
3.1.2. ENFOQUE	51
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	52
3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES	54
3.4. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	58
3.5. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	59

CAPITULO IV

PRESENTACIÓN DE CUADROS, GRAFICOS E INTERPRETACIONES

4.1. TABLAS: ENCUESTAS GERENTES	
4.2. CONTRATACION DE HIPOTESIS	

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES	
5.2. RECOMENDACIONES	

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

INTRODUCCIÓN

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 en 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 determinada 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 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.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

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.

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.

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.

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 en 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 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.

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.

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.

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 en 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.

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 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.

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.

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 la estrategia de negocios influye en la obtención de fuentes de financiamiento de la Micro y Pequeñas empresas en la provincia de Huaura?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECIFICOS

- ¿De qué manera la estrategia de negocios influye en la obtención de fuentes de financiamiento de la Micro y Pequeñas empresas en la Provincia de Huaura respecto al plan financiero?
- ¿De qué manera la estrategia de Negocios influye en la obtención de fuentes de financiamiento de la Micro y Pequeñas empresas en la provincia de Huaura respecto a la elaboración de su programa de inversiones?
- ¿De qué manera la estrategia de negocios influye en la obtención de fuentes de financiamiento de la Micro y Pequeñas empresas en la provincia de Huaura respecto a la ejecución del programa de inversiones a través de la toma de decisiones?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

- Determinar de qué manera la estrategia de negocios influye en la obtención de fuentes de financiamiento de la Micro y Pequeñas empresas en la provincia de Huaura

1.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar de qué manera la estrategia de negocios influye en la obtención de fuentes de financiamiento de la Micro y Pequeñas empresas en la Provincia de Huaura respecto al plan financiero.
- Determinar de qué manera la estrategia de Negocios influye en la obtención de fuentes de financiamiento de la Micro y Pequeñas empresas en la provincia de Huaura respecto a la elaboración de su programa de inversiones.

- Determinar de qué manera la estrategia de negocios influye en la obtención de fuentes de financiamiento de la Micro y Pequeñas empresas en 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.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

Ortiz, C. y Rivera, J. (2012) en su Tesis “**Los Nuevos Estados Financieros como soporte para la toma de decisiones en las Empresas Comerciales de los distritos de Huacho, Hualmay, Santa María y 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, G. (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, F. (2013) en su Tesis “**las fuentes de financiamiento como soporte básico para la gestión gerencial en las micro y pequeñas empresas de los distritos de Huacho, Hualmay, Santa María y 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. LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

DEFINICIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque.

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa.

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

La **OIT**, en su Informe sobre fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentado en la 72° reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

La **CEPAL** define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

El especialista de la pequeña empresa, **Fernando Villarán** en su trabajo para el Seminario de "Microempresas y Medio Ambiente" realizado en Lima durante el mes de Julio de 1993, señala, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño , tiene de uno a cuatro personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza

poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal.

Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 Dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector microempresarial.

Como se observará, existen diversos criterios para caracterizar a la Micro y Pequeña Empresa. Sin embargo nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites.

ASPECTOS CARACTERÍSTICOS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Generalmente se resaltan los siguientes elementos característicos:

- a. Administración independiente. (usualmente dirigida y operada por el propio dueño)
- b. Incidencia no significativa en el mercado. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- c. Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- d. Actividad no intensiva en capital; denominado también con predominio de mano de obra.

- e. Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).
- f. Aquellos que consideran que la pequeña Empresa utiliza tecnología en la relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio.
- g. Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.
- h. Tecnología: existen dos opiniones con relación a este punto:

PANORAMA E IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:

Las experiencias internacionales muestran que en las primeras fases del crecimiento económico las Micros y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental; pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

MARCO LEGAL ACTUAL:

Decreto Legislativo N° 705

El Decreto Legislativo N° 705 que establece el marco legal para la micro y pequeña empresa; fue promulgado el 15 de noviembre de 1991, dentro de las facultades extraordinarias delegadas al poder ejecutivo, para legislar en materia de crecimiento de la inversión privada y el fomento del empleo.

Esta ley considera a la micro y pequeña empresa como un canal importante de acceso masivo al empleo, sobre todo de la mano de obra no calificada, al tener un costo por puesto de trabajo significativamente menor al de otros sectores productivos y

constituirse en un sector dinámico de la inversión y el crecimiento de la economía nacional.

En términos generales, el Decreto Legislativo N° 705 define a la micro y pequeña empresa, como aquellas unidades económicas que operadas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial, desarrolle cualquier tipo de actividad ya sea de producción comercialización o prestación de servicios.

CARACTERIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

El presente documento muestra la caracterización de la micro y pequeña empresa en base al procesamiento de información de 390 mil empresas y establecimientos censados en el III Censo Nacional Económico ejecutado en los años 1993 y 1994.

Por razones de carácter Técnico y Presupuestal, el III CENEC no investigó en las actividades de Comercio y Servicio de reparación de vehículos, efectos personales y enseres domésticos; a los establecimientos que se dedican a la venta o prestación de servicios de carácter ambulatorio. De igual modo en la actividad de transporte, a los establecimientos que desarrollan actividades de transporte urbano, como los servicios de taxis, microbuses, etc. Asimismo a las actividades económicas de agricultura, ganadería, caza y de servicios conexos, que fueron materia del III Censo Nacional Agropecuario ejecutado entre los meses de Octubre y Noviembre de 1994.

CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTABLECIMIENTO

a.- Características generales:

Los resultados del III Censo Nacional Económico permiten apreciar la presencia mayoritaria de la micro y pequeña empresa en la actividad económica del país; tal apreciación, es resultado de reagrupar la información obtenida en el III CENEC, en

la función de los estratos definidos por el Decreto Legislativo No. 705 para la Microempresa (establecimientos con 1 a 10 trabajadores) y Pequeña empresa (establecimientos con 11 a 20 trabajadores)

PERÚ: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA, SEGÚN ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO

ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO	N° DE ESTABLECIMIENTO	
	ABSOLUTO	PORCENTUAL
TOTAL	236 295	100.0
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	231 249	97.9
1 A 4 P.O	213 738	90.5
5 A 10 P.O	12 650	5.3
11 A 20 P.O	4 861	2.1
MEDIANA Y GRAN EMPRESA (CON MAS DE 20 P.O)	5 046	2.1

Así, se observa que de los 236 mil establecimientos informantes al III CENEC, el 97.9% (231 mil) califican por su tamaño, como micro y pequeña empresa.

Dentro de este conjunto, los establecimientos con menos de cinco trabajadores representan el 90.5% (213 728) y aquellos con 21 a más trabajadores, que podrían ser calificados como de la mediana y gran empresa, constituyen sólo 2.1% (5046)

b.- Distribución Geográfica de los Establecimientos:

En el departamento de Lima, se concentra, se considera el 35.8% de los establecimientos de la micro y pequeña empresa. En el resto del país, tienen una participación menor, destacando Arequipa (7.8%), Junín 6.6%, La libertad (5.0%), Piura (4.6%), Lambayeque es de 4.5%; en Junín 96.8, mientras, que en el departamento de puno logra el 98.6%.

La mayoría de estos establecimientos de Lima, cuentan con menos de 5 personas ocupadas, en Lima se observa una participación del 96.8%, mientras que en el departamento de Puno logra el 98.6%.

En el departamento de Lima, se localiza un tercio de los negocios que realizan actividades referidas al comercio, reparación de vehículos y efectos personales a nivel nacional, así como el 41% de los establecimientos de la Micro y Pequeña industria manufacturera. De igual modo, Lima concentra el 35% del total de microempresas (establecimientos con 1 a 10 personas ocupadas) que funcionan en todo el país y 69% de la pequeña empresa (establecimientos con 11 a 20 personas ocupadas). En este departamento, básicamente 62% de los establecimientos se dedican a la actividad de comercio y reparación de vehículos y efectos personales, mientras que el 12% de establecimientos realizan actividades industriales.

Según el cuadro adjunto, en el resto de departamentos, el comercio y otras actividades terciarias son las que concentran la mayor cantidad de establecimientos. En el caso de Arequipa por ejemplo, el 68.7% de los establecimientos son comerciales y de reparación de vehículos y efectos personales; 8.6% se dedican a la actividad de restaurantes y hoteles y sólo 8.2% se dedica a la industria.

2.5. ACTIVIDADES PRODUCTIVAS EN LA PROVINCIA DE HUAURA PESCA INDUSTRIAL

La provincia de Huaura cuenta con un gran potencial de recursos hidrobiológicos. La actividad de la pesca marítima se realiza a través de dos modalidades: pesca artesanal y la pesca industrial, dando origen a una industria pesquera que se ubica en los distritos de Végueta, Huacho y Caleta de Carquín.

La actividad pesquera industrial se realiza mediante embarcaciones de gran capacidad, con la captura de peces para fines industriales y la fabricación de harina

de pescado y aceite de pescado, así como la fabricación de conservas de pescado para exportación.

PESCA ARTESANAL

La pesca artesanal en los distritos costeros de la provincia de Huaura presenta desde hace mucho tiempo características típicas cíclicas de bonanza y depresión como producto de la abundancia o escasez de recursos pesqueros en la zona. Esta situación se debe a varios factores como son el crecimiento de la población, el incremento de la demanda, el libre acceso a los recursos y la falta de ordenamiento, lo que ha significado que la pesca artesanal sea actualmente considerada como una actividad de subsistencia que no genera mayores ganancias a la población que se dedica a esta actividad.

La población total dependiente de la pesca artesanal marítima son aproximadamente 400 personas para la localidad de Végueta, 2500 para Caleta Carquín y 4 000 para Huacho.

La pesca artesanal cuenta con una flota pesquera que tiene poca capacidad de extracción, almacenamiento y carga; posee equipos de navegación obsoletos y con poca capacidad de almacenamiento que impiden el ingreso de los pescadores a distancias mayores en busca de especies de más valor comercial.

Los recursos hidrobiológicos desembarcados en el puerto de Huacho por lo general son destinados a la industria para el procesamiento de enlatados, congelados, etc. y en menor cantidad para consumo humano. Respecto a la producción de desembarque para consumo humano directo de las caletas de Végueta y Carquín, éste es destinado para el abastecimiento de la zona, como los principales mercados y el consumo directo de los pescadores artesanales.

Así mismo, en la localidad también se comercializa las especies en estado fresco, las

cuales son expandidas en su mayoría en el mercado de Huacho.

En cuanto a la clasificación por número de comerciantes, en el siguiente cuadro se aprecia que existen mayoristas y minoristas; los primeros según la capacidad de capital, un grupo poseen transportes con cámaras de refrigeración de pescado y que se dedican a la comercialización de pescado proveniente del norte del país, asimismo traen pescado desde los terminales pesqueros de Lima y Callao cuando la pesca es abundante y/o existe un ingreso mayor de pescado proveniente del sur del país. Las especies que más comercializan actualmente son el jurel, caballa, pota.

El otro grupo de comerciantes mayoristas con menor capital se dedican a la compra y venta de pescado en el desembarcadero pesquero, es decir adquieren el producto a los pescadores artesanales y a los comerciantes transportistas y luego lo revenden a los minoristas y al público local.

Esta actividad artesanal, que cumple un rol muy importante en la alimentación de los sectores más vulnerables, se encuentra afectada por la presencia de los Colectores de aguas servidas, tanto en los sectores del Puerto de Huacho, como en el Distrito de Carquín; por la falta de políticas de emergencia frente al Cambio climático y a la falta de sanciones drásticas de las autoridades competentes frente a las llamadas embarcaciones bolicheras "Piratas" las que realizan faenas de pesca en el ámbito de 5 millas destinadas a la pesca artesanal.

El Desembarcadero de Huacho que cuenta con instalaciones, como Sámara de refrigeración. Oficinas administrativas, playas de comercialización, playa de faenado de especies, estacionamiento de vehículos y el Muelle artesanal se Encuentra Administrado por la Asociación del Sindicato de Pescadores del Muelle de Huacho, bajo Convenio con el Ministerio de Pesquería.

INDUSTRIA DE HARINA DE PESCADO

En la actualidad existen en el puerto de Huacho 2 plantas, una dedicada al procesamiento de harina de pescado y la otra al procesamiento de residuos, que tienen una capacidad instalada de 52 ton/h, mientras que en el distrito de Caleta de Carquín existen 2 plantas procesadoras de harina de pescado con una capacidad instalada de 134 ton/h; y por último, el distrito de Végueta tiene 2 fábricas de harina de pescado con una capacidad instalada de 230 ton/h.

ACTIVIDAD AGRÍCOLA

La principal actividad productiva en el valle es la agricultura; de los 7 357 productores en la zona, 57% se dedican a dicha actividad productiva, mientras que el 43% realiza al menos una práctica pecuaria. Los distritos de Huacho, Carquín y Hualmay congregan al 11% de los productores del valle, mientras que Santa María registra la mayor concentración con el 33%. (Los datos de esta sección tienen como fuente al III CENAGRO 94 www.inei.gov.pe) Para la campaña 2007-2008, se registró oficialmente un aproximado de 30 cultivos de las 10 183 ha cosechadas. Los más importantes por su contribución al valor bruto de la producción agrícola del valle fueron la caña de azúcar, la naranja, el espárrago, la alfalfa, el tomate y el maíz amarillo duro.

En los últimos cinco años, el crecimiento de la producción de los principales cultivos agrícolas del valle ha sido importante. A los cultivos tradicionales como caña de azúcar y maíz amarillo duro, se unen frutales como el naranjo y la mandarina, además del maíz choclo. Modificada la Tenencia de la tierra por la aplicación de la ley de la Reforma Agraria N° 17716 el 24 de Junio de 1969, que dio nacimiento a las Cooperativas Agrarias de Producción que liquidaron el Sistema de Producción de las haciendas que llevó a cabo un proceso de buscar que liquidar las relaciones de

trabajo antagónica.

Esta forma empresarial, tuvo una corta existencia de vida que las empresas asociativas fueron parceladas en su mayoría en el Valle Huaura Sayán quedando solamente 4 Cooperativas trabajando de manera integral: Cooperativa de Producción Camay, Cooperativa Agraria de Producción Manco Cápac, Cooperativa de Producción Andahuasi, y Cooperativa de Producción Ingenio, la primera dedicada a la producción de lácteos, la Segunda a la producción de pan llevar y las 2 últimas a la producción de azúcar, con sus respectivos trapiches.

A partir de 1990, el Estado desarrolla actividades elementales y deja gran parte de sus competencias a la actividad privada entre ellas el financiamiento para el agro. Por la liquidación de la Banca de Fomento. Esta actividad por ser altamente riesgosa no es asumida por el Sector Privado y a partir de entonces se desarrolla un financiamiento precario y usurero en manos de financistas informales y habilitadores-mayoristas para la siembra de pan llevar, que ellos mismos comercializaran, en la Ciudad de Lima. Es por ello que la actividad agraria en el marco de la ausencia del Estado, sin asistencia técnica ni extensión agraria comienza a generar actividades de desarrollo agrario desarticuladas, producto de ello vemos como en la zona Andina hay un cambio de una agricultura de subsistencia hacia una agricultura de exportación como en el caso de Paccho con el melocotón ejemplo que seguido por las comunidades alto andinas con la instalación de cultivos de chirimoya, palta y melocotón a nivel de las Provincias de Oyón, Huaura y Huaral.

También se desarrolla otro lento proceso en la producción de leche articulándose a la industria láctea en las zonas de las Irrigaciones de San Felipe y Santa Rosa, en las mismas condiciones de ausencia del estado.

No podemos dejar de señalar que no solamente los procesos, se inician en los productores rurales y que se encuentran articulados a alguna industria o los mercados extranjeros. Es el caso de Végueta, que ha construido sus actividades o circuitos económicos, como el circuito de maíz chala-ganadería-industria láctea, el circuito turismo recreativo-histórico- gastronómico-artesanal, la instalación de frutales para los mercados del norte del país y la defensa de su Litoral, para el consumo humano directo. Esto en un escenario político adverso a la generación de Políticas de acondicionamiento territorial, de fortalecimiento institucional de gobernabilidad democrática con equidad social.

A continuación se realizará una observación sobre la agricultura en cada uno de los distritos de la provincia de Huaura y una evaluación sobre las intenciones de siembra para la campaña agrícola 2007-2008.

La producción agrícola en el distrito de Ámbar, es variada, resaltan por su volumen de producción, el cultivo de tomate con el 25% de siembra a nivel de todos los productos en la campaña 2007-2008, seguido de la papa, haba grano verde, la arveja verde, maíz amiláceo, trigo, zapallo, olluco y yuca, también produce frutas como la chirimoya, el manzano, el melocotonero, fresa y la palta pero en pequeñas cantidades.

La producción agrícola en el distrito de Caleta de Carquín es bastante reducida, también su producción agrícola es pequeña, dentro de los cuales destacan, el maíz amarillo duro al cual se destinan 150 hectáreas con una producción promedio de 1836 toneladas en la campaña 2007-2008, seguido de cebolla con 4 hectáreas,

zanahoria con 80 y camote con 11; Carquín también produce arveja, cebolla, fresas y pimientos.

El distrito de Checras se ubica en la sierra de la provincia, su producción agrícola tiene cultivos distintos a los distritos de la parte media y baja, entre ellos destaca las arvejas, habas, maíz amiláceo con 171 ha, trigo y papa con 156 ha; asimismo produce alfalfa y en frutas el melocotón, manzano y palto.

La producción agrícola del distrito de Huacho es variada, resaltan por su volumen de producción, el maíz choclo con 667 ha, el maíz amarillo duro al cual se destinan 43 ha; los tomates con 46 ha. También es importante el cultivo de caña, la alfalfa el camote y yuca. Para el consumo local se produce principalmente frutas, entre lúcuma, mandarinas, manzano, melón, membrillo, naranjo, paltas, sandia, y uvas; la páprika aún se produce en pequeñas cantidades con 21 ha.

El distrito de Hualmay tiene una pequeña producción agrícola, de aproximadamente 6 productos entre los que se destaca la producción de maíz amarillo duro al cual se destina 66 hectáreas con una producción de 525 toneladas para la campaña 2007-2008, seguido de zanahoria con 28 ha, camote con 18 ha, y tomate con aproximadamente 18 ha, también se produce en menores cantidades alfalfa, arveja, coles, coliflor, frijol, fresa, maíz chala y yuca.

En el distrito de Huaura, la variedad de cultivos están orientados al mercado local, la agroindustria y la agro exportación: destacan por su volumen de producción, el maíz amarillo duro al cual se destinan 2 656 ha, el algodón con 283 ha para su cultivo; la páprika también es un cultivo de importancia con 37 ha orientado a la exportación; además, está la producción de camote con 117 ha, los frijoles con 57 ha en sus diversas variedades tales como frijol caupi, chiclayo, castilla, chileno, grano seco y grano verde; la papa con 243 ha. Para el consumo local se produce además

ajíes, ajos, cebolla, col, coliflor, culantro, zanahoria y zapallo; entre las frutas, produce: fresa, lúcuma, manzano, mandarina, mango, maracuyá, melocotones, melón, membrillo, olivo, plátano, sandía y vid.

Mientras en el distrito de Santa María, la producción agrícola es más variada en sus productos, los cuales están orientados al mercado local, la agroindustria y la agro exportación; entre sus productos que destacan por su volumen de producción, es el maíz amarillo duro al cual se destinan 225 ha, la zanahoria también es un cultivo de importancia con 53 ha y maíz chala; resaltan también el cultivo de algodón, arveja grano verde, ajo y paprika; y una gran variedad de frutas tales como: ciruela, chirimoya, guanábana, guayabo, lúcuma, manzano, mandarina, membrillo, naranjo, paca, y en menor dimensión yuca, tomate.

La producción agrícola del distrito de Sayán tiene gran variedad de cultivos entre productos orientados al mercado local, la agroindustria y la agro exportación; destacan por su volumen de producción, la caña de azúcar, la producción de variedad de frijoles con cerca de 74 ha para su cultivo, el maíz amarillo duro con 295 ha, el maíz choclo con 682 ha, la paprika para exportación, con 107 ha; en cuanto a frutales, destaca la producción de melón, tomate con 46 ha, chirimoya, fresa, limón sutil, lúcuma mango, mandarinas, manzano, maracuyá, melocotones, naranjo, olivo, palto, plátano, papaya, sandía y tangelo.

El distrito de Végueta tiene una gran variedad de cultivos, sus productos están orientados al mercado local, la agroindustria y la agro exportación: resaltan por su volumen de producción, el maíz amarillo duro al cual se destinan 826 ha en la campaña 2007-2008, maíz choclo con 120 ha, resaltan también la producción de algodón con 205 ha, camote con 108 ha, frijoles grano seco con 21 ha, marigold con 282 ha, la papa con 39 ha y el tomate con 67 ha; cabe destacar la producción de

párika con 61 ha destinadas a este cultivo de exportación. Además el distrito produce frutas tales como la chirimoya, fresas, granadilla, lúcuma, mandarina, mango, manzano, melocotón, membrillo, naranjo, paca, palto, papaya, peral, plátano, sandía y vid. La producción de durazno en los últimos años ha aumentado considerablemente gracias a la demanda de importantes industrias y al apoyo técnico del sector agricultura. La Dirección General de Promoción Agraria ha realizado análisis organolépticos³⁰ del durazno Huayco, resultando ser una variedad de buen sabor, agradable olor y de un color amarillo intenso «atractivo» que ha motivado a los productores organizados de la cuenca del río Huaura promover su cultivo a fin de abastecer a las agroindustrias que se dedican a la industrialización en pulpa de este frutal. Participan de las principales alianzas comerciales (constituidas desde noviembre de 2006) con empresas nacionales de jugos de frutas envasados, la multinacional Añños Jerí Perú Corporation, AJEPER, Sierra Exportadora, la empresa JR Lindley S.A., Gloria S.A. y Productos Selva S.A.

Si bien los resultados denotan perecibilidad, no tan alta como el durazno californiano; pero similar al durazno abridor, así como su alta susceptibilidad al ataque de hongos, esto no limita su posibilidad de procesamiento, pues el fruto presenta características organolépticas apropiadas para la obtención de pulpa, insumo para elaborar néctar, mermelada o fruta seca. Su buen grado de dulzura (en promedio 12,3° Brix³¹) es otro factor clave que lo califica como apto para esta actividad.

Las principales asociaciones conformadas en la provincia para producir este producto son:

- Productores del Valle de Huaura - Sayán, agrupa a 500 productores.
- Asociación de Productores de la Cuenca Río Chico (Apromerch), agrupa aproximadamente 1 000 productores del distrito de Leoncio Prado, creada a

mediados del 2006.

- Asociación de Productores de Melocotón de la Cuenca del Huaura (Promel), agrupa a 600 productores en 49 comités, 3 provincias, 10 distritos y 30 comunidades campesinas, con 6 años de fundación (desde 2002), exportan a Ecuador, Colombia y Bolivia. Se han articulado con INIEA³², Senasa y la Universidad de Huacho para mejorar cultivos. Tienen cerca de 800 ha, con un rendimiento promedio de 18 ton/ha de durazno calibrado (un mismo tipo teniendo en cuenta tamaño, forma, color).

Antes de la suscripción de los convenios, los melocotoneros de Huaura conseguían producir 25 kilos de fruta por árbol lo que les generaba un ingreso mensual de 650 soles por hectárea, sin embargo hoy, debido al mejor manejo de sus cultivos, obtienen 40 kilos por árbol, cantidad que les significa 954 soles mensuales/ha por fruta de calidad industrial.

ACTIVIDAD PECUARIA

El sector pecuario constituye un componente fundamental del desarrollo nacional, por la importancia económica y social del sector. Para ello se deben priorizar ámbitos y especies con potencial que representen ventajas competitivas dentro de los mercados locales y externos.

La actividad pecuaria en la provincia de Huaura está definida principalmente por la crianza de aves de corral de baja productividad y ganado vacuno y en menor medida, ovino, porcino, caprino; además, alpaca y llama en la zona alto andina, estos últimos con baja productividad. La calidad genética del ganado es de calidad media, contando en su mayoría con animales criollos cruzados con razas mejoradas.

En el siguiente cuadro, según el Ministerio de agricultura para el año 2007, se recoge información estadística respecto a la provincia de Huaura, donde se registra que

existen 10 millones de unidades de aves, lo que corresponde al ganado vacuno se registró un total de 37 125 cabezas. En cuanto al ganado ovino se registró una población de 12 800 unidades; en Huaura se registró 720 alpacas y 300 llamas. Según el diagnóstico del Plan Estratégico del corredor socio económico Huaura - Barranca, la calidad genética del ganado y animales menores que poseen los pequeños productores no son de buena calidad, contando en su mayoría con animales criollos cruzados con razas mejoradas.

Esta situación se debería principalmente a las condiciones, de cómo se desarrolla esta actividad. Estas condiciones se reducen a la utilización de extensas zonas de pastos naturales, explotadas en condiciones de sobre pastoreo; insuficiente sistema preventivo de carácter sanitario; inadecuado o nulo uso de técnicas modernas para el control de plagas y enfermedades, y crianza de ganado sin una especialización; de tal manera que el mismo grupo de ganado es utilizado para la reproducción, producción de leche y de carne.

La Provincia de Huaura en el proceso de articulación con la industria láctea ha desarrollado una especialidad y va logrando resultados importantes en la organización de los productores, producto de ello la existencia de diferentes Asociaciones de productores de leche los que han constituido Centros de Acopio como referencia. Así mismo el desarrollo de esta actividad pecuaria ha logrado desarrollar la vocación productiva de los terrenos de características débiles impropias para una agricultura intensiva.

También es importante destacar la labor de las comunidades campesinas en el manejo de los camélidos especialmente de la vicuña como un recurso económico y cultural para la población altoandina. El Perú posee el 68 % de la población mundial de vicuñas cuya tenencia está en poder de 800 comunidades campesinas, mediante

Resolución Jefatura N° 066-2005-AG-CONACS, de fecha 12 de Mayo del año 2005, se les otorga el título de Custodia y Usufructo de los Hatos de Vicuña y/o Guanaco a los Titulares de Manejo, reconociendo oficialmente a sus Comités de Uso Sustentable de Camélidos Sudamericanos Silvestres - CUSCSS, con la finalidad que efectúen las acciones de protección, conservación, dentro del marco de la legislación vigente en camélidos silvestres.

La importancia de la presencia de la actividad avícola de empresas como San Fernando y Redondos especializadas en la Producción de aves para el consumo nacional e internacional nos lleva a liderar junto con localidades del Sur y del Norte del país en la producción altamente tecnificada y que da fuente de trabajo a la población directa en la crianza de pollos de carne y en la producción de huevos, así como en la instalación de una fábrica de alimentos balanceados con fines pecuarios. En la actividad de crianza de porcinos San Fernando y Redondos también desarrollan sus actividades en el sector de Végueta y sus producción está dedicada al mercado interno y externo.

ACTIVIDAD MINERA

En la cuenca del río Huaura se desarrolla la actividad minera no metálica, principalmente de carbón de tipo antártico. En el distrito de Santa Leonor, el Yacimiento Pasquín que explota carbón. En el distrito de Checras, Cerro Valiente (Lacsanga) que explota Oro y Uranio (INEI 1997). En lo referente a Mediana y Gran Minería en la provincia de Huaura según la información del Gobierno Regional de Lima y que se basa en los estudios ambientales aprobados, vienen operando en la provincia la Compañía Minera Vichaycocha SAC, Empresa Minera Los Quenuales S.A., Quimpac S.A. y Misti Gold SAC.

Esta última empresa cuenta con un Certificado de Viabilidad Ambiental (N° 006-

2008- MEM-AAM, aprobado el 24 de enero de 2008) para el proyecto de exploración minera "Invicta" localizado en el distrito de Leoncio Prado, el mismo que en un plazo de 2 años instalará 18 plantas de sondajes, construirá 50 m de galerías subterráneas, 54 pozas de sedimentación, 1 cancha de desmonte, 1 pozo séptico, entre otros, el área total disturbada será de 2,54 ha y 9 774,66 m³ de material a remover, el requerimiento total de agua es de 448,10 m³ que se tomarán de la quebrada Lacsanga.

CONCESIONES MINERAS

En la provincia de Huaura existen 199 concesiones mineras tituladas (78 164,01 ha), 37 en trámite (13 985,19 ha), 12 extinguidas de libre denunciabilidad (3 045,31 ha), 1 planta de beneficio (300,18 ha) y 3 canteras (2 474,72 ha), lo que hace un total de 252 concesiones mineras, su vez existen 111 titulares de concesión, ocupando una superficie de 98 216,63 ha, lo que representa el 19,9% de la superficie provincial.

EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN DE HIDROCARBUROS

El Perú rompió el récord de contratos de exploración y explotación de hidrocarburos en 2007 al suscribir 20 compromisos con el objetivo de dejar de importar petróleo en el más breve plazo.

El 21 de noviembre de 2007 el gobierno peruano, a través de Perupetro S.A., aprobó el contrato de licencia para exploración y explotación de hidrocarburos en el lote Z-49 ubicado en el zócalo continental frente a las costas de las provincias de Huaura y Barranca (departamento de Lima) y Huarmey (departamento de Ancash) en lo que se denomina la cuenca sedimentaria de Salaverry (ver Anexo III-1), a favor de Petro-Tech Peruana S.A., este contrato de Licencia permitirá a la esta empresa en el lapso de 2 años perforar un pozo exploratorio de entre 3 000 y 4 000 m de profundidad entre otros trabajos de prospección, en un área de 676 096,6 ha.

ACUICULTURA

La acuicultura es una actividad productiva que consiste en el cultivo (plantas acuáticas y algas) o cría (peces, crustáceos, moluscos, etc.) de recursos hidrobiológicos en ambientes acuáticos naturales o artificiales a fin de obtener una producción más abundante para consumo local o para fines comerciales. Actualmente esta actividad se destina a cubrir la demanda alimenticia mundial de organismos que cada día se ven más afectados por la pesca industrial y se lleva a cabo tanto en ambientes marinos como dulciacuícolas.

Acuicultura extensiva

Son sistemas de cultivo de baja intensidad y tecnología, en los que se aprovechan condiciones naturales favorables. Los cultivos extensivos más conocidos son los de organismos filtradores marinos, como ostras, almejas y mejillones, y de macroalgas marinas, que se realizan directamente sobre fondos arenosos de áreas intermareales, o sobre estructuras apoyadas en el fondo, como estacas y mesas de cultivo, o flotantes, como bateas y líneas. En ellos se procede a la siembra y el proceso de alimentación y engorde es natural.

Los sistemas extensivos son bastante utilizados en la producción de fitoplancton y zooplancton en climas cálidos, con grandes dosis de radiación solar, y pueden alcanzar niveles de productividad muy elevados.

Acuicultura semintensiva e intensiva

Sistemas de cultivo más controlados y de mayor rendimiento, en los que el grado de tecnología e intervención es mucho mayor que en los extensivos. Los cultivos de peces en jaulas flotantes directamente en el mar, o en lagos, son sistemas semintensivos. El agua es la del medio, sin ningún sistema de bombeo, pero se aportan alimentos y se realiza un mínimo control del cultivo. También son sistemas semi-intensivos los

cultivos en estanques y canales en circuito abierto o semiabierto, aprovechando aguas corrientes, algo muy frecuente en truchicultura.

Los cultivos intensivos se realizan normalmente en instalaciones separadas del medio natural, en tanques o piscinas aisladas con sistemas técnicos de captación y recirculación de agua, y con un control total del medio y de los individuos. Son mucho más caros que los procesos menos tecnificados, pero el aumento de rendimiento o la necesidad de un mayor control de la producción es determinante.

CENTRALES HIDROELÉCTRICAS

El aprovechamiento del alto potencial hidroeléctrico en la provincia de Huaura se da a través de las centrales hidroeléctricas. Las concesiones temporales en etapa de estudio para centrales de generación y líneas de transmisión de energía eléctrica, en etapa de ejecución son las Centrales hidroeléctricas de Cheves II y Cheves III (Empresa de generación eléctrica Cheves S.A.), con una potencia instalada de 75 MW y 123,6 MW respectivamente, ambas concesiones iniciaron su fase de estudio en mayo de 2007 y se planea la culminación de los mismos para la primera mitad del 2009.

La central hidroeléctrica de Cheves se ubica en el distrito de Sayán, el proyecto cuenta con estudios preliminares elaborados por la asociación Statkraf Engineering Fichtner en 1998. Actualmente cuenta con la concesión deficitica otorgada por el Ministerio de Energía y Minas, y se encuentra en trámite la modificación de la concesión para la reducción de la potencia instalada. En la propuesta de la modificación se considera una potencia instalada de 158,6 MW que aprovechará las aguas de los ríos Churín y Checras y la inversión estimada alcanza los 134,83 millones de dólares. La fecha prevista para la puesta en servicio es en noviembre de 2009.

El Proyecto «Línea de Transmisión de 220 kV Cheves - Huacho» comprende las actividades de diseño, ingeniería, suministro de materiales y equipos, construcción, instalación, probado, puesta en operación y operación comercial para llevar la energía eléctrica generada en la Central Hidroeléctrica Cheves, interconectando la subestación Cheves (proyectada) con la subestación Huacho. Este proyecto se ubica en los distritos de Huacho, Santa María, Sayán, Leoncio Prado y Paccho, el acceso a la zona es a través de la carretera Huaura-Sayán-Churín-Oyón, cuyo trazo es paralelo al río Huaura. La vía es asfaltada entre las localidades de Huaura y Sayán (47 km.) que presenta dos carriles, uno en cada sentido; el resto de la carretera se encuentra a nivel de afirmado.

Otra modalidad de operación de las centrales hidroeléctricas es a través de los gobiernos locales como es el caso de la municipalidad del distrito de Santa Leonor que se encarga de la operación y mantenimiento del servicio eléctrico del Pequeño Sistema Eléctrico - PSE CH Santa Leonor, y la administración de este servicio está a cargo de la empresa Adinelsa S.A. quien se encarga de la logística del servicio. El año de la puesta en servicio de esta central hidroeléctrica es 1995 para el primer grupo generador y 2000 para el segundo grupo. La población atendida es la población de Santa Leonor, 350 usuarios con una potencia instalada de 380 kW.

Para promover el uso de la energía eléctrica en actividades productivas, ADINELSA está implementando un Programa Piloto en el ámbito del servicio eléctrico del PSE Santa Leonor, en la cuenca media alta del río Huaura. Con este fin ha instalado una Plataforma de Apoyo Interinstitucional con la finalidad de implementar proyectos productivos identificados por la empresa conjuntamente con los productores de la zona, conformada por instituciones como el Fondo Nacional de la Electrificación Rural, UGP - FONER - MEM, la Asociación de Productores de Melocotón de

Huaura, PROMEL y la Comunidad Campesina de Ayaranga, entre otras.

Otras centrales hidroeléctricas son Santa Rosa I y Santa Rosa II, con una potencia instalada de 1 200 kW y 1 700 kW respectivamente, ubicadas ambas en el distrito de Sayán (aproximadamente en el Kilómetro 30 Carretera Río Seco), operadas por la empresa Eléctrica Santa Rosa SAC, la misma que en el año 2004 inició las operaciones de la CH Santa Rosa II y en 2005 Santa Rosa I. Por último las centrales hidroeléctricas de Cochas y San Hilarión con una potencia instalada de 120 y 0,6 MW.

CONCESIONES DE INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE

El Programa de concesiones del ministerio de Transportes y Comunicaciones - MTC, se encuentra articulado a los objetivos del Plan de Desarrollo de la Infraestructura de transporte público y se orienta a garantizar el mantenimiento y desarrollo de las infraestructuras, a través de la entrega al sector privado de la ejecución (construcción, mejoramiento y/o rehabilitación) de obras de infraestructura de transporte público y la explotación de dicha infraestructura por un periodo de tiempo determinado. Con la entrega en concesión de la infraestructura de transporte al sector privado, se busca evitar los problemas ligados a la insuficiente asignación de recursos financieros, excesiva dependencia del presupuesto, las tarifas que se cobra por el uso de la infraestructura no se calcula sobre la base de los costos de mantenimiento los ingresos de la explotación de las infraestructuras no se destinan a la conservación de las mismas y escasez de criterios técnicos en la realización de las inversiones, etc.

PROYECTOS DE INVERSIÓN

Red vial N° 5

El proyecto consiste en ampliar, mejorar, operar y mantener una sección de aproximadamente 183 km de la Carretera Panamericana en el Departamento de

Lima, conocida como la carretera Ancón-Huacho-Pativilca. El sistema de la autopista Ancón-Huacho-Pativilca comprende las carreteras con el mayor nivel de demanda existente para vías interurbanas en el Perú pues da acceso al puerto más importante del Perú (Callao) y a la zona metropolitana de Lima y los comunica con centros poblados y productivos de envergadura. El Proyecto está diseñado para aprovechar la actual Carretera Panamericana Norte como semi- plataforma en prácticamente el 50% de su trazo, operar a una velocidad máxima de circulación de 120 km/h y un período de vida de treinta (30) años. Esta carretera está formada por dos vías de ida y dos de vuelta de 7,30 metros de ancho cada una, en las que se alojan dos carriles de circulación de 3,65 metros de ancho cada uno. Esta concesión fue entregada en concesión el 15 de enero de 2003 al consorcio NORVIAL S.A., la cual estaba conformada por Graña & Montero S.A., JJC Contratistas Generales S.A. y BESALCO S.A. quien ofertó una retribución al Estado de 5,5% de los ingresos de peaje.

El proyecto comprende la ejecución de obras en dos (02) etapas, las mismas que a continuación se detallan:

Primera Etapa: Se ejecutará a partir del segundo año de la Concesión, contado desde la fecha de cierre, se efectuará, como mínimo:

- La construcción del Evitamiento Huacho-Primavera (Tramo 1, Calzada Oeste) y Desvío Ámbar-Pativilca (Tramo 3, Calzada Este), construyéndose una sola calzada en dos sentidos.
- El reforzamiento de la calzada existente entre primavera y el Desvío Ámbar a nivel de acabado, como parte de la autopista.
- Los intercambios Huacho y Pativilca, con las características definitivas.
- Los empalmes necesarios con las vías existentes, a efectos del adecuado

funcionamiento del sistema vial, permitiendo un tránsito fluido.

- La parte correspondiente a las calzadas que se construirán en esta etapa de los puentes Huaura y Pativilca.
- El reforzamiento del puente Supe, conforme a las recomendaciones realizadas.

Segunda Etapa: Se ejecutará al inicio del año 11 contado a partir de la fecha de puesta en servicio de la totalidad de las obras correspondientes a la primera etapa. En esta etapa, que se ejecutará en un periodo máximo de dos años se construirá lo siguiente:

- Las segundas calzadas que complementan la plataforma de la autopista.
- Los intercambios restantes del Tramo Ancón-Huacho-Pativilca.
- Las calzadas y cimentación del Puente Supe.
- Las estructuras faltantes de los puentes Huaura, Supe y Pativilca.

LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

En el Perú existen 3 millones 200 mil empresas, de las cuales unas 38,900 se encuentran en la Provincia de Huaura. Siendo el Perú un país de pequeñas empresas se estima que nuestra provincia alberga a unas 38,200 Mypes, repartidas en un 87% en zonas urbanas y un 13% en zonas rurales.

La Micro y Pequeña Empresa basa sus actividades empresariales en el comercio, servicios y la actividad industrial, predominantes en los distritos de la zona costera (Végueta, Huaura, Carquín, Hualmay, Santa María y Huacho) y las actividades agropecuarias en los distritos de la zona andina (Sayán, Ámbar, Paccho, Leoncio Prado, Checras y Santa Leonor). Sin embargo no existen datos exactos con lo que se refiere a actividades de extracción, construcción, transportes, restaurantes, hoteles, pesca continental y otras actividades donde interviene la micro y pequeña empresa.

Se estima también que las Mypes emplean a unas 62,000 personas y contribuyen con

el 80% de la PEA en nuestra Provincia.

Sin embargo, del total de las Mypes de nuestra provincia sólo unas 8,400 (20%) son formales, el resto se encuentra inmerso en un mundo de informalidad y evasión de obligaciones tributarias.

Los problemas de las Mypes son la informalidad, el financiamiento, el mercado, la capacitación, la productividad y la competitividad. Las condiciones de formalidad pasan por la inscripción en la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT) y el constituirse como empresa unipersonal o jurídica. Una Mype, además, debe tener el respectivo Registro de Inscripción, extendida por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. El inicio de una actividad comercial en un determinado lugar, supone también la respectiva licencia municipal de funcionamiento, sin embargo este requisito no es indispensable para registrarse como una Mype.

Resulta difícil el acceso al financiamiento para las Mypes, principalmente por su condición de informal y por el costo financiero. Sobre el acceso al mercado, de acuerdo a ley, las Mypes tienen derecho como mínimo al 40% de las compras estatales, pero sólo alcanzan el 8% debido a las excesivas exigencias de las entidades públicas que la mayoría de las Mypes no pueden cumplir.

La economía informal se asocia con la pobreza, generación de empleo informal y baja calidad. Sin embargo este es muy relativo ya que a nivel nacional esta economía contribuye con el 42% del PBI.

El empresario Mype necesita un mayor soporte de conocimientos, información y gerencia para orientar sus negocios, tener acceso al financiamiento y al mercado, conseguir la innovación tecnológica y lograr la competitividad.

2.6. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

2.6.1. HIPÓTESIS GENERAL

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

2.6.2. HIPOTESIS ESPECIFICAS

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

CAPÍTULO 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 en la Provincia de Huaura, a fin de efectuar recomendaciones para solucionar el problema referido a la 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.

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 la Provincia de Huaura que son aproximadamente 380.

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 191 Funcionarios y Empleados que laboran en las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en 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:

$$n = \frac{(1.96)^2 (380) (0.5) (0.5)}{(0.05)^2 (380 - 1) + 1.96^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = 98$$

Por lo tanto se encuestará a 98 Funcionarios y Empleados de las Micro y Pequeñas Empresas en 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 en 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 χ^2 .

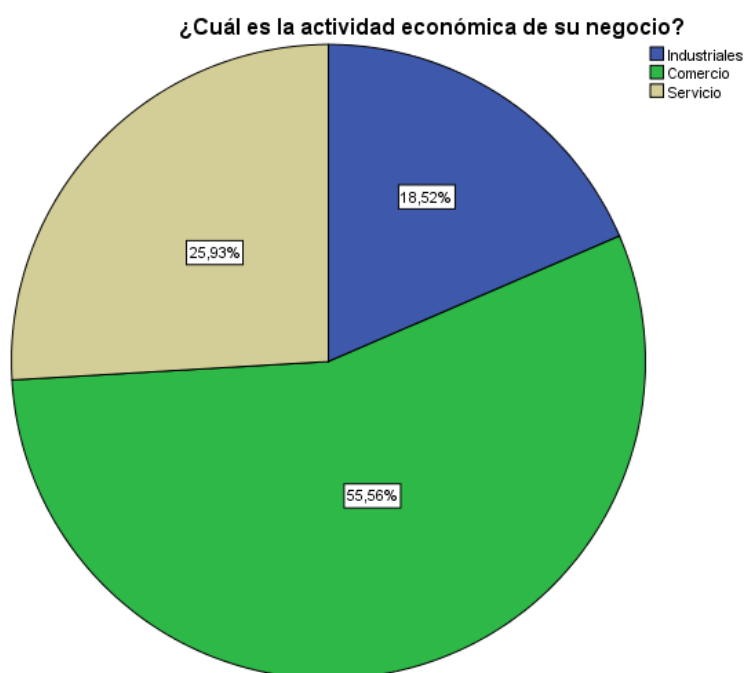
CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN DE CUADROS, GRÁFICOS

E INTERPRETACIONES

TABLA 1

¿Cuál es la actividad económica de su negocio?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Industriales	30	18,5	18,5	18,5
	Comercio	90	55,6	55,6	74,1
	Servicio	42	25,9	25,9	100,0
	Total	162	100,0	100,0	



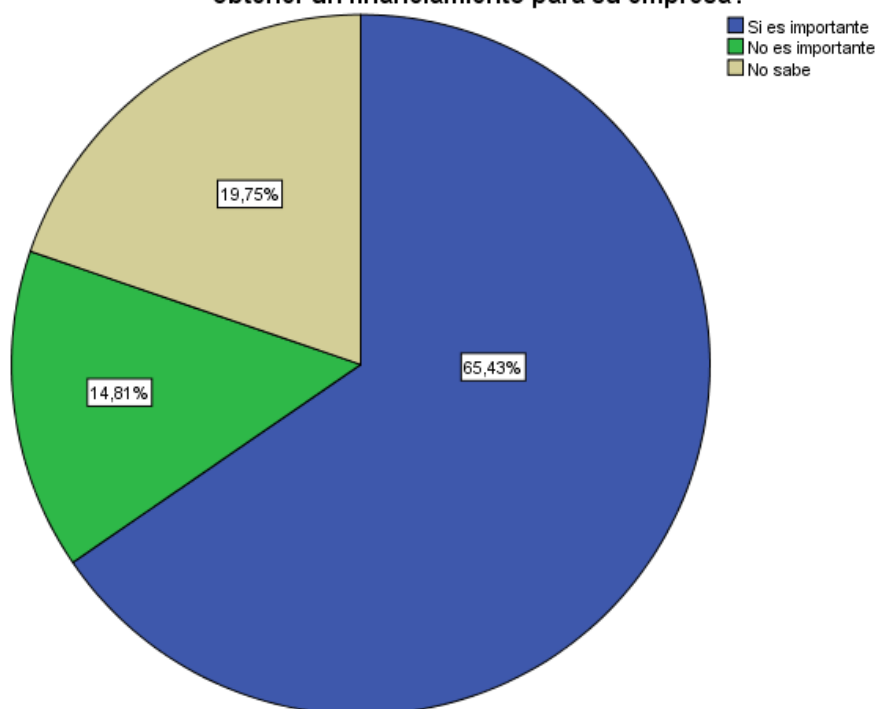
Interpretación:

A la pregunta actividad económica del su negocio, 30% respondió industrial, así mismo 90% de ellos comercio y el 42% manifestó que tiene una empresa de servicios.

TABLA 2

¿Cree Usted que las estrategias de negocios es un factor importante para obtener un financiamiento para su empresa?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si es importante	106	65,4	65,4	65,4
	No es importante	24	14,8	14,8	80,2
	No sabe	32	19,8	19,8	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

¿Cree Usted que las estrategias de negocios es un factor importante para obtener un financiamiento para su empresa?



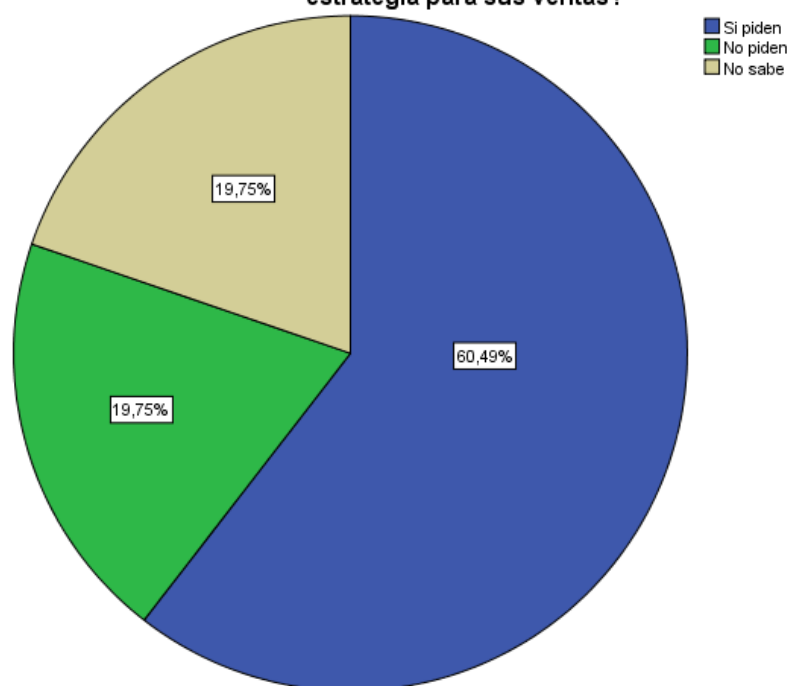
Interpretación:

A la pregunta si la estrategia de negocios es un factor importante para la obtención de financiamiento 106, manifestaron si es importante, el 24% no es importante, así mismo el 32% respondió no sabe.

TABLA 3

¿Para obtener un financiamiento los bancos piden que su empresa tenga alguna estrategia para sus ventas?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si piden	98	60,5	60,5	60,5
	No piden	32	19,8	19,8	80,2
	No sabe	32	19,8	19,8	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

¿Para obtener un financiamiento los bancos piden que su empresa tenga alguna estrategia para sus ventas?



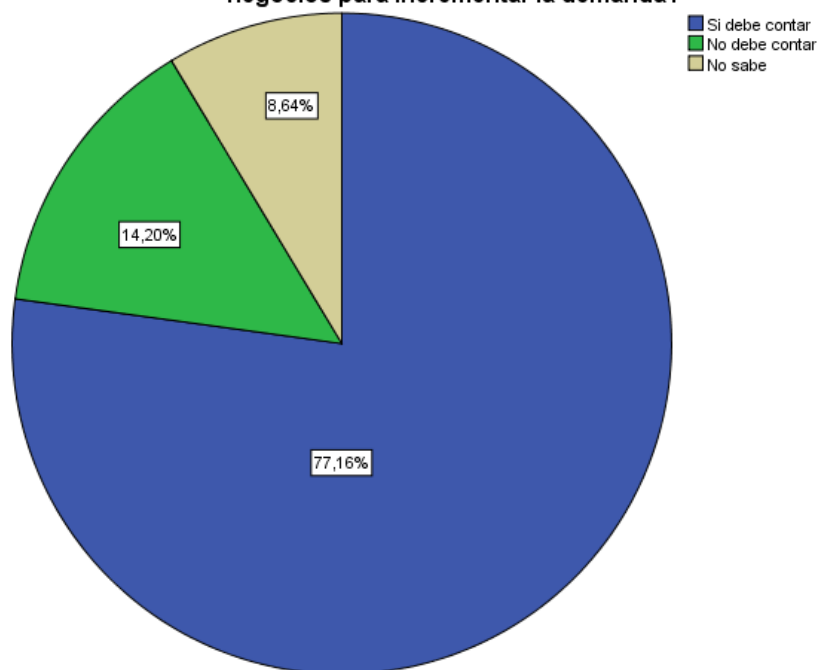
Interpretación:

A la pregunta al obtener financiamiento de un banco, le piden que tenga estrategias de negocios, el 98% respondió si piden, el 32 % manifestó que no piden. Así mismo el 32% no sabe si piden.

TABLA 4

¿Considera que las ventas en su empresa deben contar con estrategias de negocios para incrementar la demanda?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si debe contar	125	77,2	77,2	77,2
	No debe contar	23	14,2	14,2	91,4
	No sabe	14	8,6	8,6	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

¿Considera que las ventas en su empresa deben contar con estrategias de negocios para incrementar la demanda?



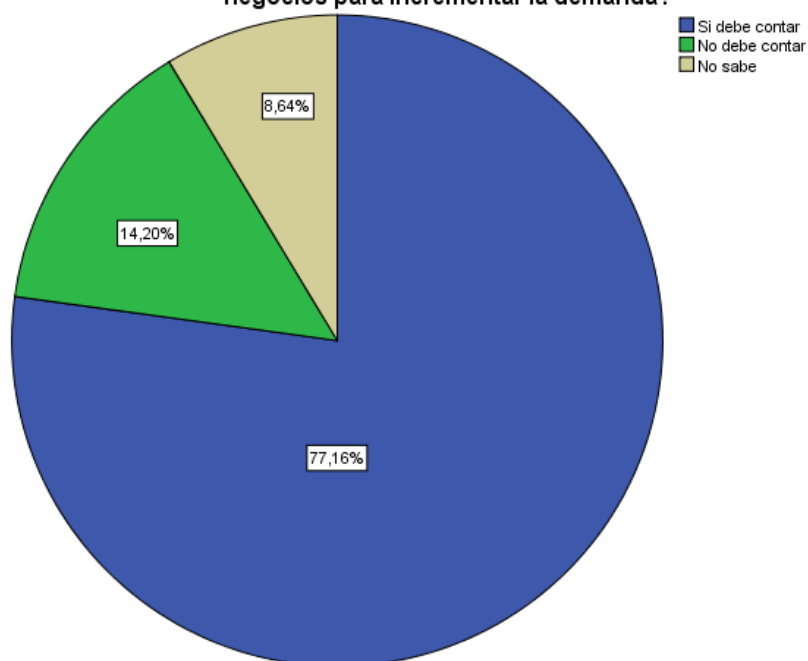
Interpretación.

A la pregunta si considera que su empresa debe contar con estrategias para incrementar las ventas, el 77,2% respondió si debe contar, el 14,2% no debe contar. Así mismo el 8,6% no sabe si la empresa debe contar con estrategias.

TABLA 5

¿Considera que su negocio necesita fuentes de financiamiento para crecer y ser exitoso?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid o	Si	150	92,6	92,6	92,6
	No	8	4,9	4,9	97,5
	No sabe	4	2,5	2,5	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

¿Considera que las ventas en su empresa deben contar con estrategias de negocios para incrementar la demanda?



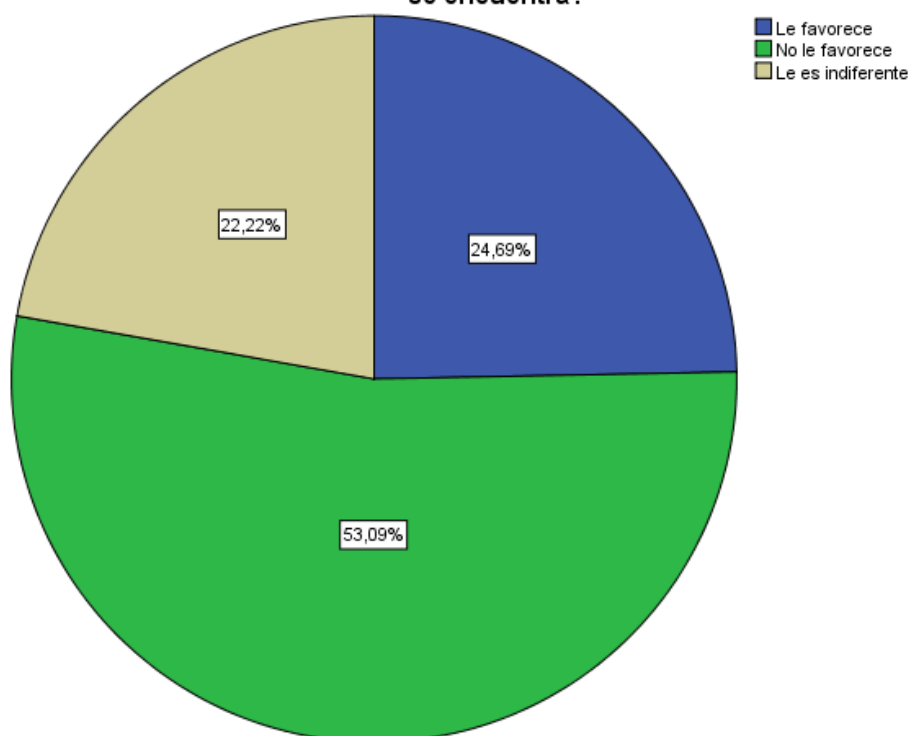
Interpretación

A la pregunta si considera que para incrementar ventas, se debe contar con estrategias de negocios, el 92% respondió si, el 4,9% si, así mismo el 4% no sabe, si se debe contar con estrategias para incrementar las ventas.

TABLA 6

¿Considera que el escenario económico actual – la economía del Distrito donde se encuentra?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Le favorece	40	24,7	24,7	24,7
	No le favorece	86	53,1	53,1	77,8
	Le es indiferente	36	22,2	22,2	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

¿Considera que el escenario económico actual – la economía del Distrito donde se encuentra?



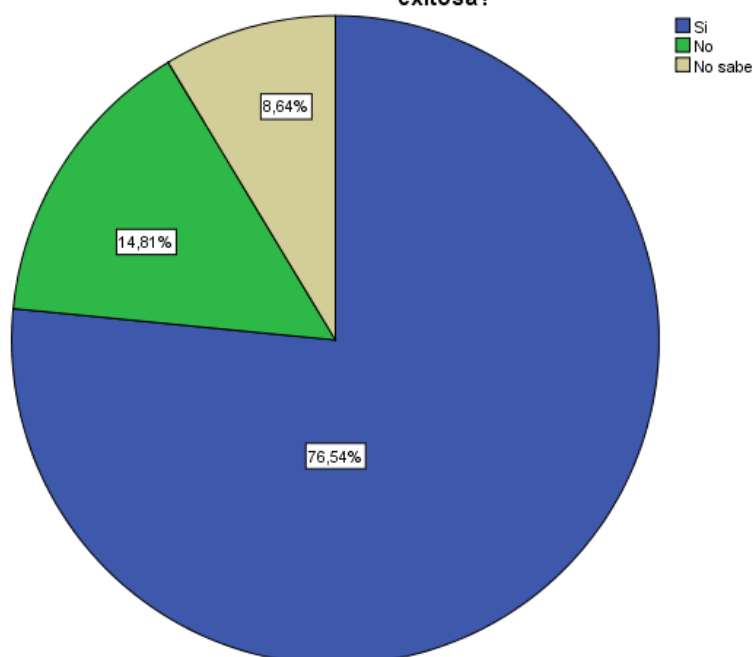
Interpretación:

A la pregunta si considera que el escenario económico actual el favorece. El 24,7% manifestó le favorece, el 53,1 no le favorece, así mismo el 22,2% respondió que le es indiferente,

TABLA 7

¿Cree usted que las estrategias de negocios ayudarían a tener una empresa exitosa?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	124	76,5	76,5	76,5
	No	24	14,8	14,8	91,4
	No sabe	14	8,6	8,6	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

¿Cree usted que las estrategias de negocios ayudarían a tener una empresa exitosa?

**Interpretación:**

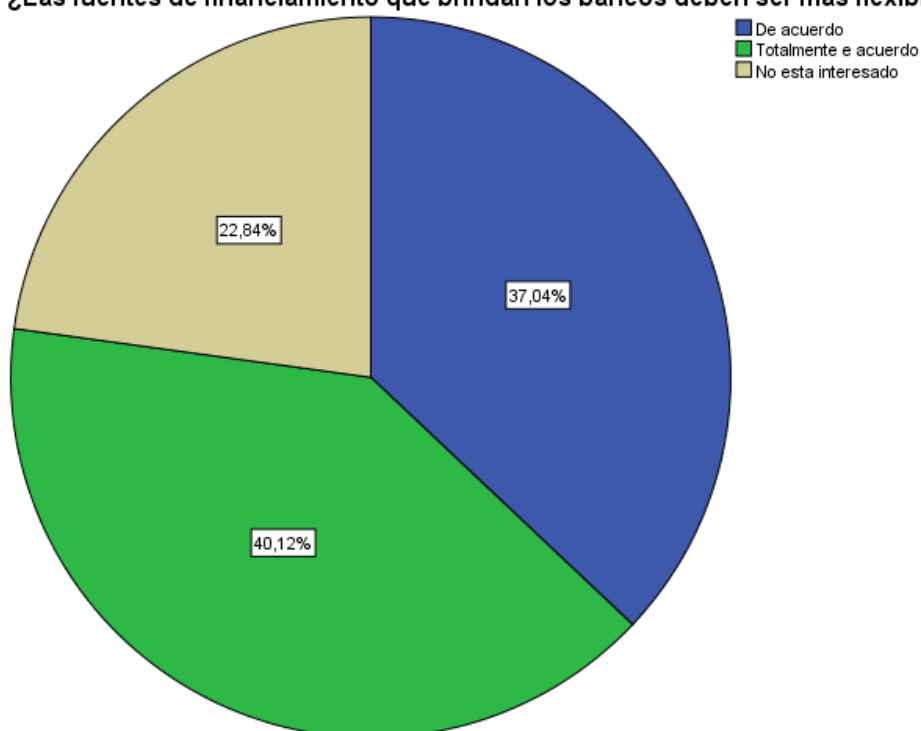
A la pregunta si cree que las estrategias de negocios ayudan a tener una empresa exitosa, el 76,5% respondió si, el 14,8% dijo que no, así mismo el 8,6% manifestó que no sabe si las estrategias ayudarían a tener una empresa exitosa.

TABLA 8

¿Las fuentes de financiamiento que brindan los bancos deben ser más flexibles?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	60	37,0	37,0	37,0
	Totalmente e acuerdo	65	40,1	40,1	77,2
	No está interesado	37	22,8	22,8	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

¿Las fuentes de financiamiento que brindan los bancos deben ser más flexibles?

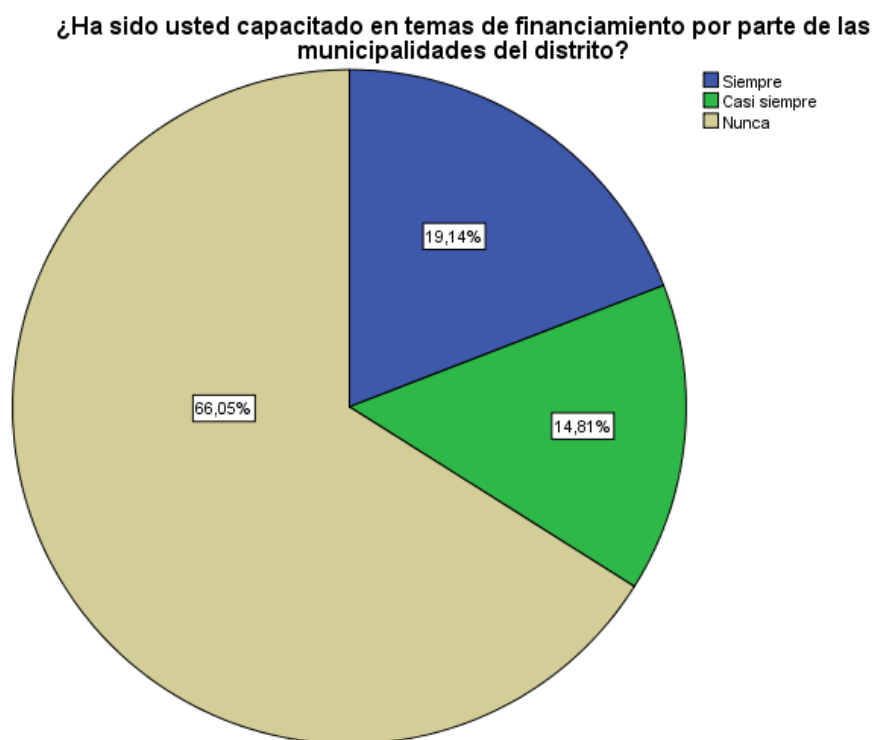


Interpretación:

A la pregunta si las fuentes de financiamiento que ofrecen los bancos deben ser más flexibles. El 37,7% manifestó que si está de acuerdo, el 40,1% totalmente de acuerdo y el 22,8% respondieron que no está interesado.

TABLA 9

¿Ha sido usted capacitado en temas de financiamiento por parte de las municipalidades del distrito?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	31	19,1	19,1	19,1
	Casi siempre	24	14,8	14,8	34,0
	Nunca	107	66,0	66,0	100,0
	Total	162	100,0	100,0	



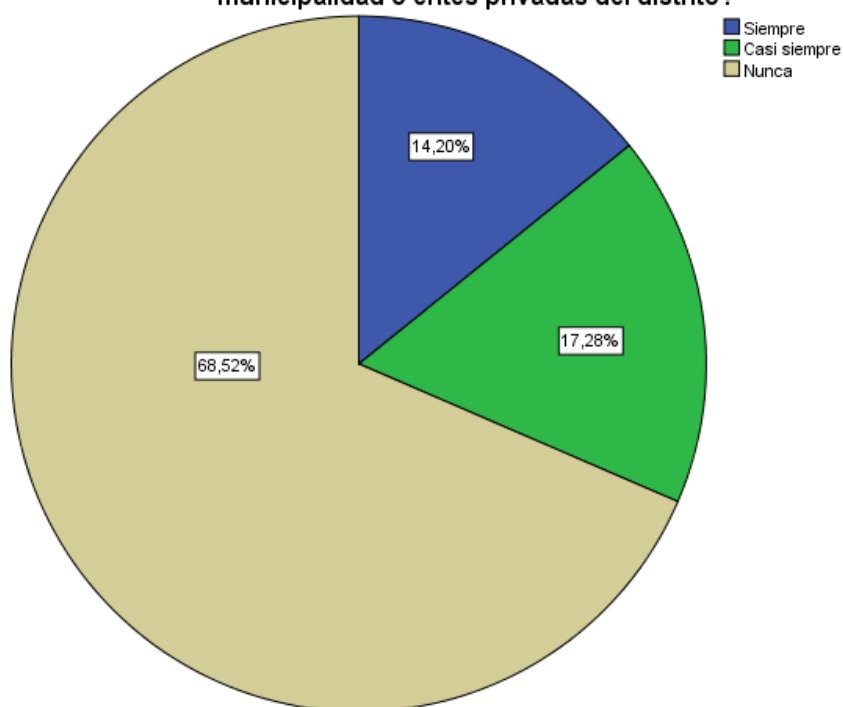
Interpretación:

A la pregunta si ha sido capacitado en temas de financiamiento por parte de la municipalidad. El 19,1% manifestó que siempre es capacitado, el 14,8% dijo que casi siempre y el 66,0% respondió que nunca ha sido capacitado.

TABLA 10

¿Ha sido usted capacitado en temas de estrategias de negocios por parte de la municipalidad o entes privadas del distrito?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	23	14,2	14,2	14,2
	Casi siempre	28	17,3	17,3	31,5
	Nunca	111	68,5	68,5	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

¿Ha sido usted capacitado en temas de estrategias de negocios por parte de la municipalidad o entes privadas del distrito?



Interpretación:

A la pregunta si ha sido capacitado en estrategias de negocios por parte de las municipalidad o entes privados. El 14,2% manifestó que siempre, el 17,3% respondió que casi siempre, así mismo el 68,8% dijo que nunca ha sido capacitado.

4.2. CONTRASTACIÓN DE LA HIPOTESIS

Para contrastar las hipótesis se ha utilizado la prueba no paramétrica empleando la distribución Chi-Cuadrado mediante tablas de contingencia, puesto que los datos disponibles para el análisis están distribuidos en frecuencias absolutas o frecuencias observadas. La distribución Chi-cuadrado es la más adecuada porque las variables son cualitativas nominales.

El procedimiento para realizar una tabla de contingencia son los siguientes:

- Plantear las hipótesis
- Construir una tabla que contenga los valores esperados.
- Sumar los totales de los renglones y columnas de los valores observados.
- Debajo de cada valor observado poner el valor esperado, utilizando la fórmula

$$E_{ij} = \frac{(Total\ de\ i - \acute{e}simo\ rengl\acute{o}n)(Total\ de\ j - \acute{e}sima\ columna)}{n}$$

y, calcular el valor del estadístico de prueba χ^2 , usando la fórmula

$$\chi^2 = \sum_{i=2}^k \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Donde:

O_{ij} : Valor observado de la celda ij

E_{ij} : Valor esperado de la celda ij

χ^2 : Estadístico Chi – Cuadrado

- Determinar los grados de libertad, mediante la fórmula:

$$gl = (r - 1)(c - 1)$$

Donde:

r = Número de renglones

c = Número de columnas

- Calcular el valor crítico en la tabla
- Criterio de decisión: Si el valor crítico es menor que (<) valor del estadístico de prueba rechazamos H_0

El coeficiente de contingencia se emplea para determinar la intensidad de la relación entre la variable independiente y dependiente; y se define por.

$$C = \sqrt{\frac{\chi^2}{n + \chi^2}}$$

Donde χ^2 es el valor calculado de la prueba de Chi – Cuadrado y n es el número de datos.

El valor de C varía entre 0 y 1

$C = 0$, significa que no hay asociación entre las dos variables

$C > 0.30$, Indica que hay una buena o fuerte relación entre las dos variables.

Sin embargo hay que tomar en consideración también el tamaño de la tabla. La desventaja del coeficiente de contingencia es que nunca alcanza el valor de uno, aun cuando las dos variables sean totalmente dependientes.

Su valor tiende a aumentar a medida que el tamaño de la población aumenta.

Hipótesis 1

H₀: La gestión de estrategias de negocios de las Micro y Pequeñas empresas en la Provincia de Huaura no influirían significativamente en la obtención de financiamiento respecto al plan financiero, 2015.

H₁: La gestión de estrategias de negocios de las Micro y Pequeñas empresas Provincia de Huaura en la influirían significativamente en la obtención de financiamiento respecto al plan financiero, 2015

Tabla cruzada

Recuento		¿Las fuentes de financiamiento que brindan los bancos deben ser más flexibles?			Total
		De acuerdo	Totalmente e acuerdo	No está interesado	
¿Cree Usted que las estrategias de negocios es un factor importante para obtener un financiamiento para su empresa?	Si es importante	60	46	0	106
	No es importante	0	19	5	24
	No sabe	0	0	32	32
Total		60	65	37	162

Utilizamos el criterio: Si la significancia asintótica (p) > al nivel de significancia (0.05), se acepta la H_0 . Si el valor de $p < 0.05$ se rechaza H_0

Aplicamos SPSS v21:

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	137,006 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	74,070	4	,000
N de casos válidos	162		

a. 5 casillas (55.6%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .35.

Como se observa la significancia asintótica 0,000 es menor que el nivel de significación 0,05, se rechaza H_0 .

Es decir: La gestión de estrategias de negocios de las Micro y Pequeñas empresas en la Provincia de Huaura influirían significativamente en la obtención de financiamiento respecto al plan financiero, 2015.

Hipótesis 2

H₀. Las estrategias de negocios no influyen en el éxito de las Micro y Pequeñas empresas en Provincia de Huaura respecto al plan financiero, periodo 2015.

H₁. Las estrategias de negocios influyen en el éxito de las Micro y Pequeñas empresas en la Provincia de Huaura respecto al plan financiero, periodo 2015.

¿Cree Usted que las estrategias de negocios es un factor importante para obtener un financiamiento para su empresa?* ¿Cree usted que las estrategias de negocios ayudarían a tener una empresa exitosa? **tabulación cruzada**

Recuento

		¿Cree usted que las estrategias de negocios ayudarían a tener una empresa exitosa?			Total
		Si	No	No sabe	
¿Cree Usted que las estrategias de negocios es un factor importante para obtener un financiamiento para su empresa?	Si es importante	106	0	0	106
	No es importante	18	6	0	24
	No sabe	0	18	14	32
Total		124	24	14	162

Utilizamos el criterio: Si la significancia asintótica (p) > al nivel de significancia (0.05), se acepta la H_0 . Si el valor de $p < 0.05$ se rechaza H_0

Aplicamos SPSS v21:

Pruebas de chi-cuadrado

Como se observa la		Valor	G1	Sig. asintótica (2 caras)
	Chi-cuadrado de Pearson	143,465 ^a	4	,000
	Razón de verosimilitud	155,659	4	,000
	N de casos válidos	162		

a. 4 casillas (44,4%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 2,07. significancia asintótica 0,000 es menor que el nivel de significación 0,05, se rechaza

Ho.

Es decir: Las estrategias de negocios influyen en el éxito de las Micro y Pequeñas empresas en la Provincia de Huaura respecto al plan financiero, periodo 2015.

Hipótesis 3

H₀ Las estrategias de negocios no influyen en el financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas en la Provincia de Huaura respecto a la elaboración de su programa de inversiones, periodo 2015.

H₁. Las estrategias de negocios influyen en el financiamiento de las Micro y Pequeñas en la Provincia de Huaura respecto a la elaboración de su programa de inversiones, periodo 2015.

¿Cree Usted que las estrategias de negocios es un factor importante para obtener un financiamiento para su empresa?*: ¿Para obtener un financiamiento los bancos piden que su empresa tenga alguna estrategia para sus ventas? tabulación cruzada

Recuento

		¿Para obtener un financiamiento los bancos piden que su empresa tenga alguna estrategia para sus ventas?			Total
		Si piden	No piden	No sabe	
¿Cree Usted que las estrategias de negocios es un factor importante para obtener un financiamiento para su empresa?	Si es importante	98	8	0	106
	No es importante	0	24	0	24
	No sabe	0	0	32	32
Total		98	32	32	162

Utilizamos el criterio: Si la significancia asintótica (p) > al nivel de significancia (0.05), se acepta la H_0 . Si el valor de $p < 0.05$ se rechaza H_0

Aplicamos SPSS v21:

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	274,330 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	249,389	4	,000
N de casos válidos	162		

a. 2 casillas (22,2%) han esperado un recuento menor que 5.
El recuento mínimo esperado es 4,74.

Como se observa la significancia asintótica 0,000 es menor que el nivel de significación 0,05, se rechaza H_0 .

Es decir: Las estrategias de negocios influyen en el financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas en la Provincia de Huaura respecto a la elaboración de su programa de inversiones, periodo 2015.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- ❖ La investigación demuestra de manera fehaciente que las estrategias de negocios influyen en la obtención de financiamiento de negocios, de las Micro y pequeñas empresas.
- ❖ Queda establecido que las estrategias de negocios influyen en el éxito de las Micro y Pequeñas empresas.
- ❖ La investigación permite conocer que las estrategias de negocios influyen en el financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas.
- ❖ En su mayoría los empresarios manifiestan que no son capacitados en temas de financiamiento de parte de las municipalidades.
- ❖ Así mismo más del 50% de empresarios manifestaron que no son capacitados en temas de estrategias de negocios por las entidades públicas y privadas.

5.2. RECOMENDACIONES

- Las municipalidades, así como El Gobierno Regional debe capacitar a las Micro y Pequeñas empresas en temas de estrategias de negocios.
- Las empresas privadas como los bancos, deben hacer capacitaciones constantes en temas de financiamiento, para que los empresarios de estos distritos.
- Se debe implementar en las municipalidades oficinas que ayuden a los pequeños empresarios, de cómo llevar un negocio y que estrategias debe utilizar para tener una empresa de éxito.
- Los gerentes de los bancos deben de hacer trabajo social, ya que estos distritos carecen de información de estrategias y financiamiento.

BIBLOGRAFIA

1. Alvarado, L. (2013) Las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú.. Lima. Perú. Editorial el Universo S.A.C
2. Andía, W. (2013) Formulación y Evaluación Estratégica de Proyectos. Editorial Centro de Investigación y Capacitación Empresarial. Lima. Perú.
3. Balderas, J. (2013) Las Estrategias Financieras en las Micro y Pequeñas Empresas. Lima. Perú. Editorial el Bosque S.A.C.
4. Cateriano, L. (2013) Mercado de Capitales para las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú. Lima. Perú. Editorial el Universo S.A.C
5. Espinoza, R. (2013) El Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú. Lima Perú. Ediciones Empresariales S.A.C
6. Flores, J. (2013) Estrategias para el Acceso de las Micro y Pequeñas Empresas al Mercado de Capitales. Lima. Perú. Editorial el Universo S.A.C.
7. García, J. (2013) Intermediación Financiera para las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú. Lima. Perú. Editorial el Universo S.A.C.
8. Gamarra, L. (2013) Financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas, Estrategias para obtenerlo. México. Ediciones Contables Administrativas
9. Mena, A. (2013) Formulación y Evaluación de Planes de Negocios. Huacho. Perú. Editorial MAGYGRAF Perú. E.I.R.L.
10. Ortega, P. (2013) El Sistema Financiero para las Micro y Pequeñas Empresas. México. Ediciones Contables Administrativas.
11. Paniagua, E. (2013) Las Decisiones Financieras de las Micro y Pequeñas Empresas. México. . Ediciones Contables Administrativas.

12. Torres, L. (2013) *Elaboración de Planes de Negocios para Empresas*. México. Ediciones Contables y Administrativas.
13. Toledo, J. (2013) *Desempeño Financiero de las Micro y Pequeñas Empresas*. Lima. Perú. Editorial el Universo. S.A.C.
14. Verastegui, E. (2013) *Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas*. México. Ediciones Contables y Administrativas.

ANEXO

ENCUESTA

1. Presentación

Estimado Gerente

Reciba usted un cordial y al mismo tiempo la solicitud de su valiosa colaboración para dar respuesta a las preguntas del presente cuestionario. El propósito es estrictamente académico. Mantendremos en reserva sus respuestas.

2. Instrucciones

Se le agradecerá responder con toda la sinceridad cada una de las preguntas, marcando las respuestas.

3. Datos personales

- a) Sexo : Hombre Mujer
- b) Fecha de encuesta

Preguntas

1. ¿Cuál es la actividad económica de su negocio?

- Industriales
- Comercio
- Servicios

2. ¿Cree Usted que las estrategias de negocios es un factor importante para obtener un financiamiento para su empresa?

- a) Sí es importante
- b) No es importante
- c) No sabe

3. ¿Para obtener un financiamiento los bancos piden que su empresa tenga alguna estrategia para sus ventas?

- a. Si piden
- b. No piden
- c. No sabe

4. ¿Considera que las ventas en su empresa debe contar con estrategias de negocios para incrementar la demanda?

- a) Si de contar
- b) No debe contar
- c) No sabe

5. ¿Considera que su negocio necesita fuentes de financiamiento para crecer y ser exitoso?

- a. Si
- b. No
- c. No sabe

6. ¿Considera que el escenario económico actual – la economía del Distrito donde se encuentra?

- a. Le favorece
- b. No le favorece
- c. Le es indiferente

7. ¿Cree usted que las estrategias de negocios ayudaría a tener una empresa exitosa?

- a. Si
- b. No
- c. No sabe

8. ¿Las fuentes de financiamiento que brindan los bancos deben ser más flexibles?

- a. De acuerdo
- b. Totalmente de acuerdo
- c. No está interesado

9. ¿Ha sido usted capacitado en temas de financiamiento por parte de las municipalidades del distrito?

- a. Siempre
- b. Casi siempre
- c. Nunca

10. ¿Ha sido usted capacitado en temas de estrategias de negocios por parte de la municipalidad o entes privadas del distrito?

- a. Siempre
- b. Casi siempre
- c. Nunca

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES			
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿De qué manera influye la estrategia de negocios en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas en los distritos de Huacho, Hualmay, Santa María y Huaura?</p> <p>PROBLEMA ESPECÍFICOS</p> <p>¿De qué forma el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas de los distritos de Huacho, Hualmay, Santa María y Huaura respecto al plan financiero?</p> <p>¿En qué medida el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas en los distritos de Huacho,</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Demostrar la manera la estrategia de negocios influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas en los distritos de Huacho, Hualmay, Santa María y Huaura.</p> <p>OBJETIVO ESPECÍFICOS</p> <p>Analizar la forma en que el Plan de Negocios influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y pequeñas de los distritos de Huacho, Hualmay, Santa María y Huaura respecto al plan financiero.</p> <p>Establecer la medida en que el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>La estrategia de negocios influiría de manera significativa en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas en los distritos de Huacho, Hualmay, Santa María y Huaura.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECIFICAS</p> <p>El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de las fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas en los distritos de Huacho, Hualmay, Santa María y Huaura respecto al plan financiero.</p> <p>El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas de los distritos de</p>	VARIABLE (X): EL PLAN DE NEGOCIOS			
			DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM	INDICES
			<ul style="list-style-type: none"> ▪ Documento ▪ Describe por escrito ▪ Formulación para mejorarlo ▪ Diversificación de productos o servicios ▪ Esquema predeterminado ▪ Expectativas de éxito ▪ Organización de actividades ▪ Implementación de actividades 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 	20	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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
			TOTAL			
			VARIABLE (Y): COMUNICACIÓN INTEGRAL			
			DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM	INDICES
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Instancias ▪ Mercado de capitales ▪ Flujo de Efectivo ▪ Financiamiento de actividades 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Plan financiero ▪ Programa de inversiones ▪ Políticas de Financiamiento ▪ Políticas de inversiones ▪ Estrategias financieras 	5 5	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presupuesto de ingresos ▪ Presupuesto de gastos ▪ Presupuesto financiero 			

<p>Hualmay, Santa María y Huaura respecto a la elaboración de su programa de inversiones?</p> <p>¿De qué modo el Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas en los distritos de Huacho, Hualmay, Santa María y Huaura respecto a la ejecución del programa de inversiones a través de la toma de decisiones?</p>	<p>Pequeñas empresas en los distritos de Huacho, Hualmay, Santa María y Huaura respecto a la elaboración del programa de inversiones.</p> <p>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 en los distritos de Huacho, Hualmay, Santa María y Huaura respecto a la ejecución del programa de inversiones a través de la toma de decisiones.</p>	<p>Huacho, Hualmay, Santa María y Huaura respecto a la elaboración del programa de inversiones.</p> <p>El Plan de Negocios como estrategia influye en la obtención de fuentes de financiamiento de las Micro y pequeñas empresas en los distritos de Huacho, Hualmay, Santa María y Huaura respecto a la ejecución del programa de inversiones a través de la toma de decisiones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Objetivos financieros ▪ Metas financieras <p style="text-align: center;">TOTAL</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; width: 50px;">5</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">5</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">20</td> </tr> </table>	5	5	20	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inversiones permanentes ▪ Inversiones temporales ▪ Contratos financieros ▪ Tasas de interés ▪ Costos de financiamiento. ▪ Rentabilidad financiera
5								
5								
20								

MIEMBROS DEL JURADO EVALUADOR

Lic. JESÚS JACOBO CORONADO ESPINOZA

ASESOR

Dr. FELIPE CALDAS BERMUDEZ

PRESIDENTE

Mg. POLICARPO DIOMEDES MARQUEZ VALENCIA

SECRETARIO

Mg. DANIEL OSWALDO VALENZUELA NARVAES

VOCAL