



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

TESIS

EL MICROCRÉDITO Y LA LIQUIDEZ CORRIENTE EN LAS
MICROEMPRESAS DEL DISTRITO DE HUACHO

REQUISITO PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE
CONTADOR PÚBLICO

AUTORA

BCH. JULY PAMELA CALLE HILARIO

ASESORA

DRA. CPCC. DELFINA CORALI DE LOS SANTOS RONCEROS

HUACHO – PERÚ

2019

PRESENTADO POR LA BACHILLER:
JULY PAMELA CALLE HILARIO

ASESORA:
DRA. CPCC. DELFINA CORALI DE LOS SANTOS RONCEROS

DRA. CPCC. DELFINA CORALI DE LOS SANTOS RONCEROS
ASESORA

EL MICROCRÉDITO Y LA LIQUIDEZ CORRIENTE EN LAS
MICROEMPRESAS DEL DISTRITO DE HUACHO

JURADO EVALUADOR

DR. CPCC JORGE HORACIO ROMERO HERBOZO
PRESIDENTE

MG. CPCC. ANGEL ONZARI LUNA SANTOS
SECRETARIO

MG. CPCC FREDY JAVIER HUACHUA HUARANCCA
VOCAL

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis a Dios, a mi madre y hermana. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mi madre, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su confianza en cada obstáculo que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ellos que soy lo que soy ahora.

La Autora

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios por haberme guiado por el buen camino hasta ahora; en segundo lugar a cada uno de los que son parte de mi familia a mi MADRE Delia Hilario, mi HERMANA, mi HERMANO y a todos mis tíos; por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora.

La Autora

ÍNDICE GENERAL

CONTRACARÁTULA	ii
ASESORA.....	iii
MIEMBROS DEL JURADO	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS	x
INDICE DE FIGURAS	xi
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
INTRODUCCIÓN	xiv
CAPITULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Formulación del Problema.....	2
1.2.1. Problema General.....	2
1.2.2. Problemas Específicos	3
1.3. Objetivos de la Investigación	3
1.3.1. Objetivo General.....	3
1.3.2. Objetivos Específicos.....	3
CAPITULO II	4
MARCO TEÓRICO.....	4
2.1. Antecedentes de la Investigación	4
2.2. Bases Teóricas	6

2.3. Definiciones Conceptuales	21
2.4. Formulación de Hipótesis	23
2.4.1. Hipótesis General	23
2.4.2. Hipótesis Específicas.....	23
CAPITULO III	24
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	24
3.1. Diseño Metodológico	24
3.1.1. Tipo de Investigación.....	24
3.1.2. Enfoque de la investigación	25
3.2. Población y Muestra	25
3.3. Operación de las variables e indicadores	27
3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	31
3.4.1. Técnicas a emplear	31
3.4.2. Descripción de los Instrumentos.....	31
3.5. Técnicas para el procesamiento de la información.....	32
CAPITULO IV	33
RESULTADOS.....	33
4.1. Presentación de los resultados.....	33
4.1.1. Frecuencias y porcentajes de variables y dimensiones	33
4.1.2. Contrastación de la hipótesis general y específicas.	40
CAPITULO V	45
DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	45
5.1. Discusión	45
5.2. Conclusiones	48

5.3. Recomendaciones	48
CAPITULO VI.....	50
FUENTES DE INFORMACIÓN	50
6.1. Fuentes Bibliográficas.....	50
ANEXOS	52
CUESTIONARIO	53
MATRIZ DE CONSISTENCIA	57

ÍNDICE DE TABLAS

		Pag.
Tabla 1	Operacionalización de la variable microcrédito	29
Tabla 2	Operacionalización de la variable liquidez corriente	30
Tabla 3	Frecuencias y porcentajes de la variable el microcrédito	33
Tabla 4	Frecuencias y porcentajes de la dimensión microcrédito de subsistencia	34
Tabla 5	Frecuencias y porcentajes de la dimensión microcrédito de desarrollo	35
Tabla 6	Frecuencias y porcentajes de la dimensión el microcrédito de transformación	36
Tabla 7	Frecuencias y porcentajes de la variable liquidez corriente	37
Tabla 8	Frecuencias y porcentajes de la variable activo corriente	38
Tabla 9	Frecuencias y porcentajes de la variable pasivo corriente	39
Tabla 10	Grado de correlación y nivel de significación entre el microcrédito y la liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho	41
Tabla 11	Grado de correlación y nivel de significación entre el microcrédito y el activo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho	42
Tabla 12	Grado de correlación y nivel de significación entre el microcrédito y el pasivo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho	43

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pag.	
Figura 1	Variable el microcrédito	34
Figura 2	Dimensión microcrédito de subsistencia	35
Figura 3	Dimensión microcrédito de desarrollo	36
Figura 4	Dimensión microcrédito de transformación	37
Figura 5	Variable liquidez corriente	38
Figura 6	Dimensión activo corriente	39
Figura 7	Dimensión pasivo corriente	40

RESUMEN

Objetivo: Determinar la manera en que el microcrédito influye en la liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho. **Métodos:** La población estuvo constituida por 387 microempresas del distrito de Huacho que accedieron a un microcrédito durante el año 2017 de las cuales se extrajo una muestra de 129 microempresas seleccionados mediante el muestreo probabilístico, se utilizó el instrumento de medición de actitudes de escala de Likert. Considerándose como dimensiones: microcréditos de subsistencia, microcréditos de desarrollo, microcréditos de transformación, activo corriente y pasivo corriente. **Resultados:** 93,0% de las microempresas han accedido a los microcréditos asumiendo altos intereses; 91,5% de las microempresas han logrado una suficiente liquidez corriente. La Prueba de Rho de Spearman. **Conclusión:** Los resultados obtenidos demuestran que el microcrédito tiene una alta influencia en la liquidez corriente en las Microempresas del Distrito de Huacho. (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,735).

Palabras clave: Microcrédito, préstamo, liquidez, caja.

ABSTRACT

Objective: Determine the way in which microcredit influences the current liquidity in the microenterprises of the Huacho District. Methods: The population was constituted by 387 micro enterprises of the district of Huacho that acceded to a microcredit during the year 2017 from which a sample of 129 selected microenterprises was extracted by probabilistic sampling, the Likert scale attitude measurement instrument was used. Considered as dimensions: subsistence microcredit, development microcredit, transformation microcredit, current assets and current liabilities. Results: 93.0% of the microenterprises have accessed the microcredits assuming high interests; 91.5% of microenterprises have achieved sufficient current liquidity. The Rho Test of Spearman. Conclusion: The results obtained show that microcredit has a high influence on current liquidity in the Microenterprises of the Huacho District. (bilateral sign =, 000 <, 01, Rho =, 735).

Keywords: Microcredit, loan, liquidity, cash.

INTRODUCCIÓN

La investigación contiene la valoración de los indicadores de la variable el microcrédito considerando las dimensiones: microcréditos de subsistencia, microcréditos de desarrollo y microcréditos de transformación; asimismo la segunda variable la liquidez corriente con sus dimensiones: activo corriente y pasivo corriente; tales temas desarrollados a partir de diferentes normas, teorías y autores.

La investigación tuvo como objetivo el determinar la manera en que el microcrédito influye en la liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho.

La estructura del presente trabajo se desarrolla en seis capítulos, seguida de los anexos según el protocolo establecido por la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. El capítulo primero desarrolla lo referente a la descripción y formulación del problema así como también la determinación de los objetivos; en el segundo capítulo denominado marco teórico se incorporaron los antecedentes nacionales e internacionales, así mismo se desarrollan las bases teóricas, referente a las definiciones de la variable y sus respectivas dimensiones, así también se incluyen definiciones conceptuales y el planteamiento de las hipótesis; en el tercer capítulo se describe la metodología empleada en la tesis, su diseño, la descripción de la población y la muestra; la operacionalización de las variables, las técnicas e instrumentos y el modo del procesamiento de los datos empleados en la investigación; el cuarto capítulo comprende los resultados de la investigación, a través de los resultados estadísticos descriptivos de la investigación mediante frecuencias y porcentajes; obtenidos de las variables de acuerdo con los objetivos planteados en la investigación a través de la descripción de los resultados, en el capítulo quinto con los resultados obtenidos en el capítulo anterior se analizaron a través de una discusión de los resultados enfrentándolos a los antecedentes citados en la investigación, se presentan las conclusiones y recomendaciones obtenidas al término de la investigación, y en sexto capítulo se detallan las fuentes bibliográficas consultadas durante el desarrollo del presente

trabajo.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

La microempresa se origina a raíz del emprendimiento personal que tiene el individuo; es decir, las personas naturales buscan salir adelante ofreciendo productos y/o servicios a través de pequeñas transacciones; y a través de la competitividad que desarrollen obtendrán su demanda en el mercado, lo cual le podría traer como consecuencia el requerir mayor volumen de capital de trabajo que les permita invertir en materiales; sin embargo el emprendedor tiene un respaldo empresarial incipiente, por lo que cuando se presenta ante una institución financiera no califica fácilmente como sujeto de crédito limitándose de esta manera el desarrollo personal cuyo efecto también se manifestará en el PBI nacional; realidad que se ve reflejada a nivel internacional tal como lo menciona la OCDE (2018), cuando indicó que: El financiamiento de las PYMES sigue siendo una de las principales prioridades de los gobiernos de todo el mundo en materia de políticas, y muchos de ellos han puesto en marcha nuevas iniciativas en 2016 y la primera mitad de 2017 para facilitar el acceso a distintas fuentes de financiamiento, que se añaden a la amplia gama de instrumentos de políticas ya adoptados (p.12)

En cuanto al desarrollo del microcrédito podemos citar a la Empresa Equilibrium Clasificadora de Riesgo SA (2017), quien manifestó: En los últimos años, las entidades microfinancieras en el país han adquirido mayor protagonismo en el sistema de intermediación financiera. Al 30 de junio de 2017, más del 60.000 de clientes de crédito del sistema regulado pertenecen precisamente a estas entidades. Este rol importante se explica en el hecho de que las microfinancieras brindan apoyo económico a unidades de negocio, en particular a las micro y pequeñas empresas que antes de la existencia de estas entidades tenían un acceso muy limitado a recursos que les permitieran desarrollar sus operaciones. (p.3); como notamos la empresa especialista en el tema del microcrédito pone de manifiesto la presencia del sector financiero en unidades de negocio que tienen limitado respaldo

empresarial, por su parte el Estado a promovido la creación del fondo para el Fortalecimiento Productivo de la MYPE (FORPRO) así como a promulgado la Ley N° 30607 la misma que busca el fortalecimiento del sistema de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, con ello se está buscando erradicar la informalidad en las empresas y/o instituciones crediticias.

Ante un crecimiento empresarial; las microempresas en muchos casos desatienden la formalización de ellas mismas, es decir dejan de lado el planeamiento y centran sus esfuerzos en el quehacer productivo; pero ante la evolución de sus ventas se les hace necesario emplear instrumentos de evaluación y control que ofrece el servicio contable financiero, ante ello lo más inmediato es atender la capacidad de mantener un capital de trabajo óptimo, así como también el mantener una liquidez que le permita desarrollar sus actividades sin contratiempos.

Como es conocido, en todas la entidades, existe la necesidad de mantener una liquidez corriente favorable, que garantice la continuidad de las inversiones de las empresas, sin embargo en una microempresa la liquidez corriente suele ser bastante inestable en la medida de que concurren varios factores tales como las políticas de crédito, las políticas de cobranzas, las políticas para la obtención de microcréditos, entre otras; los cuales si no son atendidos con la trascendencia del caso; y ante la eventualidad de un inapropiado manejo de los factores citados, sumado al desinterés de un planeamiento, se puede poner en riesgo el sostenimiento de la microempresa, ante tal preocupación nuestra investigación busca develar la influencia que tienen los microcréditos en una microempresa del Distrito de Huacho.

1.2. Formulación del Problema

Teniendo en consideración el planteamiento de la realidad problemática expuesto anteriormente estamos planteando los siguientes problemas:

1.2.1. Problema General

¿De qué manera el microcrédito influye en la liquidez corriente en las

microempresas del Distrito de Huacho?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿De qué manera el microcrédito influye en el activo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho?

- ¿De qué manera el microcrédito influye en el pasivo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho?

1.3. Objetivos de la Investigación

Con la finalidad de investigar la realidad problemática a través de los problemas planteados hemos determinado los siguientes objetivos:

1.3.1. Objetivo General

Determinar la manera en que el microcrédito influye en la liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Determinar la manera en que el microcrédito influye en el activo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho.

- Determinar la manera en que el microcrédito influye en el pasivo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

Para el desarrollo de la investigación se ha consultado trabajos de investigación que tienen similitud con nuestras variables en estudio.

Antecedentes Nacionales

Según Ramos (2018), en su tesis titulada: *El financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas Empresas Agroexportadoras en la Región Lima Provincias 2015-2016*; presentada a la Universidad San Martín de Porres para obtener el grado de maestro, tuvo como objetivo el determinar si el financiamiento de las Instituciones Financieras, influyen en la liquidez de las Micros y Pequeñas Empresas; y dentro de las conclusiones que consideramos coincidentes con lo planteado en nuestro trabajo citamos lo mencionado por el autor: de acuerdo a los resultados obtenidos en el trabajo de campo y la contrastación de las hipótesis, se ha determinado que el financiamiento proporcionado por las instituciones financieras, influye positivamente en la liquidez de las Micros y Pequeñas Empresas Agroexportadoras de la Región Lima - Provincias, lo que les permite realizar proyectos sostenibles en este segmento empresarial. Así mismo se infiere que las mencionadas empresas pasan a ser formales trayendo beneficios tanto al fisco como a trabajadores. (p.91)

Benites (2015), en su tesis titulada: *Determinar la influencia de las Microfinanzas en el desarrollo empresarial de los comerciantes del Mercado José Quiñones Gonzales, Chiclayo-2015*; presentada a la Universidad Señor de Sipán para optar el título profesional de Contador Público; el trabajo tuvo como objetivo de determinar la influencia de las Microfinanzas en el desarrollo empresarial de los comerciantes del Mercado José Quiñones Gonzales, y dentro de las conclusiones encontradas coincidentes con nuestro trabajo citamos: según los resultados obtenidos, existe notablemente

una influencia positiva de las microfinanzas en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado José Quiñones Gonzales. Estos comerciantes no solo se han beneficiado de manera económica, sino también han aprendido lo necesario que es planificar sus actividades y el trazarse objetivos a largo plazo, aspectos importantes del desarrollo empresarial que les permitirá mantenerse activos por muchos años más. (p.109)

Antecedentes Internacionales

Salazar (2013), en sus tesis: *Del microcrédito a las microfinanzas: el caso boliviano para el acceso al crédito a la población excluida de la banca tradicional, presentada a la Universidad Mayor de San Andrés*; cuyo objetivo fue el: determinar los mecanismos a través de los cuales la evolución del microcrédito a las microfinanzas ha permitido el acceso al crédito a la población excluida por la Banca Tradicional; entre sus conclusiones que tienen relación con nuestra investigación citamos: Los microempresarios han podido adaptarse mucho mejor a las condiciones del mercado y han comprendido la importancia de cumplir con sus compromisos a tiempo además que las entidades de microfinanzas han realizado cambios respecto a la forma tradicional de manejar el negocio.

La evolución de la cartera y número de clientes de las entidades de microfinanzas, demuestran que existe una tendencia creciente a lo largo del tiempo tanto en incremento de la cartera de créditos como en el incremento de clientes.

Los rangos de desembolsado muestran crecimientos importantes en los montos mayores a 5 mil dólares, que son los que mayor aporte tienen en el crecimiento de cartera de las instituciones de microfinanzas. No se debe dejar de lado el crecimiento en los montos menores que a pesar de no tener una participación importante en términos de saldo, aportan sobre todo en crecimiento de número de clientes, lo cual impacta en el monto promedio que otorgan las entidades. (p.58)

Según Gonzales (2014), en sus tesis: *la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá*; presentada a la Universidad Nacional de Colombia, para optar el grado de Maestro; tuvo como objetivo: el determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá; entre sus conclusiones coincidentes con nuestro trabajo citamos: Del análisis correlacional entre la gestión financiera a través de sus indicadores y el comportamiento de las fuentes de financiamiento se destaca a nivel general las correlaciones significativas de los indicadores de liquidez, solvencia, eficiencia y rendimiento con los indicadores de financiamiento a largo plazo y apalancamiento financiero.

Producto del análisis de las correlaciones, se aprecia que las empresas que tienen una gestión deficiente en el capital de trabajo tienden a buscar apoyo mediante financiamiento especialmente en el corto plazo. De igual forma se observó que las empresas con una mejor eficiencia en sus operaciones son aquellas que presentan mayores proporciones de financiamiento. A nivel general se ha identificado una asociación positiva de los elementos de gestión financiera, liquidez y eficiencia principalmente, y las alternativas de financiamiento a largo plazo y de tipo financiero, en este sentido se entiende que en la medida que se propicie una mejor configuración en la gestión financiera de las Pymes del sector comercio de la ciudad de Bogotá, se generan condiciones que favorecen la obtención de este tipo de recursos, los cuales como se ha mencionado anteriormente constituyen fuentes de financiamiento que pueden contribuir al crecimiento y desarrollo de las empresas. (p.124)

2.2. Bases Teóricas

MICROCRÉDITO

Según Bercovich (2004), en cuanto al microcrédito nos indica que: las fallas en los mercados de crédito bloquean el acceso de amplios segmentos empresariales y de la población al financiamiento de proyectos

que, en muchos casos, podrían llegar a ser exitosos. El amplio reconocimiento de ese problema ha dado lugar al ensayo de distintas iniciativas de microcrédito en todo el mundo. Ese fenómeno se apoya, además, en un creciente reconocimiento de las limitaciones de algunos instrumentos públicos tradicionales de lucha contra la pobreza y promoción del empleo. En ese sentido, el fomento del microcrédito aparece como una política pública comparativamente más eficiente y menos costosa para generar empleos.

Los programas de microcrédito buscan, entre sus objetivos principales, beneficiar a individuos y empresas involucradas en proyectos productivos, pero sin posibilidades de acceso a las instituciones financieras tradicionales. Dichos programas se proponen simplificar los procesos de préstamo y reducir los requisitos tradicionales, trabajando directamente con las comunidades, realizando instituciones locales y ofreciendo una rápida aprobación de los créditos. El sistema puede utilizar tanto préstamos individuales como préstamos solidarios, los cuales buscan asegurar el reembolso a partir de incentivos morales y solidarios.

Asimismo, es preciso definir qué tipo de racionalidad debe guiar los programas de microcrédito. Muchas intervenciones —y particularmente los llevados adelante por el sector privado— buscan afanosamente ceñirse a criterios de viabilidad financiera y se trazan como objetivo la auto sustentabilidad. Se rechaza la idea de subsidio y se parte del criterio que todo recurso prestado debe retomar actualizado y además cubrir los costos de la operación de crédito. Ello impone restricciones en cuanto a la capacidad de acompañamiento técnico de los proyectos y sobre todo implica operar con tasas de interés altas. Es decir, la adopción una racionalidad puramente técnica y financiera entra de hecho en conflicto con la función social de los programas de microcrédito. Esto es particularmente importante tratándose de intervenciones públicas que persiguen fines sociales y de fomento, pero puede afirmarse que en los programas de microcrédito existe una tensión más o intensa entre racionalidad financiera

y racionalidad social. A ese conflicto se responde en cada caso con distintos instrumentos y modalidades de operación, y esa resolución "institucional" particular marca la especificidad de cada programa. (p.11)

Según Ferrer & Ginés (2010), los microcréditos son una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros y, como consecuencia, para alcanzar mejores condiciones de vida para los más pobres de la sociedad.

El objetivo final es hacer llegar el dinero, en condiciones muy favorables, a pequeños emprendedores de los sectores sociales más desfavorecidos.

Las principales características de los microcréditos provienen de su propio nombre y son las siguientes:

- La reducida cuantía de los créditos. Se trata de pequeñas cantidades de dinero, En condiciones normales, no superan los 6,000 dólares.
- Se conceden a muy corto plazo, normalmente por un período de un año o inferior.
- Los periodos de reposición son muy pequeños y las cantidades devueltas en cada reembolso son, asimismo, muy reducidas. Lo más frecuente es que la devolución del principal más los intereses sea semanal o mensual.
- Se, conceden sin avales ni garantías patrimoniales.
- Los recursos prestados se invierten en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios. (p.44)

MICROCRÉDITOS DE SUBSISTENCIA

Para Fardelli (2000) sobre los microcréditos de subsistencia indicó que son: actividades microempresarias primarias donde fundamentalmente no se da el fenómeno de acumulación de capital. Con diversas fuentes de ingreso, el empresario usa los ingresos netos para consumo, sin mayor reinversión. Operan a partir de la lógica de reproducción individual o familiar.

Actividades realizadas a partir de muy bajos recursos, vinculaciones inestables y marginales con el mercado y mínimas posibilidades de generar algún tipo de excedente. Utilizan préstamos pequeños, de corto plazo y para capital de trabajo, y tienen capacidad y disposición para pagar altas tasas de interés, si el préstamo les es accesible y oportuno. (p.3)

Según Gómez (2016), indicó: como hemos señalado, uno de los temas más importantes y menos abordados en relación con las microfinanzas se refiere a su impacto social entre los destinatarios y al uso de los mismos. La propaganda oficial extendida habla de estas con una grandilocuencia que debiera llevarnos a suponer que son el instrumento de desarrollo más eficaz y positivo que jamás se hubiera llevado a cabo, hasta el punto de que las memorias y discursos oficiales en las cumbres, reuniones e instituciones multilaterales que apoyan la extensión de los microcréditos sostienen que todo solicitante de un microcrédito, por el solo hecho de serlo, ya deja de ser pobre, pasando a ser un feliz prestatario que con alegría y buen humor devuelve puntualmente las cantidades comprometidas, consciente de que así asciende a una incipiente clase de protoempresariado de escala microscópica.

Evidentemente, esto no es así; ser solicitante de un crédito no indica más que se han asumido obligaciones de devolución de un dinero durante un periodo de tiempo determinado y en las condiciones acordadas, convirtiéndose así en deudor.

En términos más amplios, proporcionar microcréditos a millones de pobres facilita el funcionamiento de un capitalismo financiero, en la medida que se monetariza la pobreza, transformándola en crédito y generando así un rendimiento que retribuye al capital a través del esfuerzo que los clientes tienen que hacer para lograr su subsistencia y poder hacer frente a sus deudas. Tengamos en cuenta que en muchos países se están concediendo microcréditos microscópicos (que en ocasiones no superan los 10 dólares) simplemente para poder adquirir mercancías con las que poder comerciar y

conseguir así unos ingresos, y, una vez descontado el importe del crédito a devolver, junto a unos intereses que suelen ser elevados, obtener un poco de dinero con el que poder asumir los gastos esenciales de comida, vivienda, manutención para los mayores y los hijos.

Lo cierto es que existen escasísimos estudios empíricos que analicen de manera rigurosa los impactos netos de estos programas o su efectividad social, sustituyéndose la ausencia de análisis empíricos por declaraciones ampulosas y rimbombantes. Podemos fijarnos en la cooperación española donde en sus memorias y documentos programáticos se señala que los microcréditos están contribuyendo a reducir la pobreza en quienes los reciben, cuando a estas alturas sabemos que nunca se han llevado a cabo sistemas de seguimiento específicos en las operaciones concedidas y jamás se ha procedido a evaluar de manera pormenorizada su impacto en los destinatarios finales, de manera que una afirmación de esa naturaleza es sencillamente falsa y carente de cualquier evidencia empírica, analítica o documental: pura propaganda hueca. (p.44)

MICROCRÉDITOS DE DESARROLLO

En cuanto al microcrédito de desarrollo, citamos a Fardelli (2000) quien en su obra manifestó que son: Actividades empresariales que en lo fundamental se limitan a garantizar la reproducción y permanencia en el mercado en condiciones de inestabilidad, apoyándose en el sobre-esfuerzo individual, y produciendo una baja reposición y retribución de los factores productivos, que posibilita dar comienzo a un proceso de acumulación de capital, principalmente por el crecimiento del capital de trabajo de la microempresa y eventualmente en activos fijos por la incorporación paulatina de máquinas y herramientas.

Se trata de mano de obra básicamente familiar y por lo general la empresa se encuentra en una situación de informalidad. Posee usualmente menos de 10 empleados, es fuente principal de ingresos para la familia del empresario, y los beneficios son parcialmente reinvertidos. Demandan

productos financieros más flexibles, porque financian tanto capital de trabajo como capital fijo. Las inversiones en activo fijo requieren préstamos más grandes, con mayores períodos de vencimiento y, en consecuencia, los prestatarios pueden pagar tasas de interés más bajas, pero aún mayores que las tasas de la banca comercial. (p.3)

Asimismo, según los autores consultados Foschiatto & Stumpo (2006); en lo referente a los microcréditos de desarrollo manifestaron que: es necesario reflexionar acerca de las potencialidades que tiene la promoción de un determinado sistema de producción para la puesta en marcha de procesos de crecimiento participativo, distribuido y socialmente sostenible. En esta óptica, las diferentes modalidades según las cuales se organiza la actividad productiva tienen una importancia determinante.

De hecho, esta misma actividad productiva, impulsada sobre la base de un enfoque de desarrollo "desde abajo" (bottom—up), debería presentar las siguientes características:

- Involucrar el mayor número posible de individuos.
- Permitir que las ventajas del proceso productivo se distribuyan entre la mayor parte de la población.
- Ser sostenible a largo plazo desde los puntos de vista social, económico y ambiental.

En este contexto, las políticas dirigidas hacia las pequeñas y microempresas adquieren una relevancia mucho mayor que en el pasado. En efecto, una orientación que propicie el desarrollo basada en la promoción "desde abajo" de estas empresas a nivel local pone de relieve la importancia de apuntar a la valorización de los elementos que caracterizan a las diferentes comunidades, en un marco de pleno respeto de sus instituciones y tradiciones, constituyéndose en un camino real para garantizar la autosostenibilidad de las políticas de desarrollo.

A pesar, de los numerosos problemas que afectan a las unidades

productivas de menor tamaño —entre los que se cuentan la falta de conocimientos tecnológicos y la escasa disponibilidad de recursos materiales, humanos y financieros— ya no cabe duda alguna acerca de la relevancia de dicho segmento productivo en términos de su capacidad para generar empleo y mejorar los ingresos de las personas.

Por esta razón, en los distintos contextos económicos y sociales se ha ido concretando una creciente atención pública centrada en la puesta en marcha y el mejoramiento de las capacidades productivas locales. En el marco de las políticas tanto nacionales como locales dirigidos a este segmento específico se ha aplicado una vasta gama de herramientas, que comprende planes de apoyo financiero, subsidios y programas de atención integral destinados a unidades productivas que se caracterizan por ser generalmente de pequeñas dimensiones y tener en el núcleo familiar su propia base social, económica y financiera.

En este sentido, un instrumento particularmente interesante es el microcrédito, que constituye una herramienta potencialmente eficaz debido, sobre todo, a su capacidad para penetrar en los diferentes sectores de actividad y para adaptar constantemente su metodología, lo que permite ofrecer apoyo financiero a estratos socioeconómicos generalmente excluidos de los circuitos bancarios tradicionales.

Estos aspectos han ido generando un interés creciente entre las instituciones públicas encargadas del diseño y la implementación de políticas dirigidas a las micro y pequeñas empresas (MYPE); como consecuencia, además de programas públicos de microcrédito a nivel nacional, desde mediados de los años noventa han venido surgiendo experiencias a nivel local, implementadas por gobiernos municipales y provinciales.

Este último hecho, en particular, ha abierto el camino para la incorporación del microcrédito en las estrategias que buscan dinamizar los tejidos

productivos locales.

En este plano es importante observar que la utilización de este instrumento implica un complejo balance entre los objetivos públicos de desarrollo del territorio y los equilibrios financieros propios de los programas privados de microfinanzas.

De la larga experiencia de las instituciones de microfinanzas (IMF), surgidas por iniciativa privada, es posible extraer técnicas y metodologías de trabajo que garantizan una elevada tasa de recuperación de los préstamos, así como una correcta selección de los beneficiarios. Por otro lado, estos elementos (selección de los beneficiarios y recuperación de los créditos) no garantizan, por sí solos, la eficacia de las intervenciones públicas locales, que está también relacionada con los objetivos de las intervenciones. Bajo este punto de vista, la valorización de los recursos del territorio y la inclusión de los segmentos más dinámicos de las MYPE en los planes estratégicos de desarrollo local son objetivos que, en general, no forman parte de las intervenciones privadas, mientras que adquieren un papel fundamental en los planes municipales. (p.22)

MICROCRÉDITOS DE TRANSFORMACIÓN

Fardelli (2000) sobre los microcréditos de transformación indicó que es: estado previo en la evolución hacia la situación de pequeña empresa. Continúa existiendo un proceso de acumulación más orientado a la incorporación de activos fijos.

El propio crecimiento la obliga a iniciar la formalización. Es común que se produzca la incorporación de trabajadores y que se inicie una diferenciación de roles.

Es la fuente principal de ingresos del empresario, y sus beneficios o ingresos netos son reinvertidos para su futuro crecimiento. El financiamiento bancario suele resultar escaso y dificultoso por problemas

de garantías, formalidad jurídica y económica y niveles de facturación.

Son microempresas que reúnen condiciones para la producción de excedentes y para desarrollar procesos de acumulación ampliada, y poseen el potencial suficiente para sustentar el despegue, el crecimiento y la consolidación empresarial requerida para mantenerse competitivamente en el mercado. (p.3)

Para Longenecker, Palich, Petty & Hoy (2012), una segunda estrategia de cosecha implica el metódico retiro de la inversión del propietario en forma de flujos de efectivo de la empresa. El proceso de retiro puede ser inmediato si los propietarios sencillamente vendieran los activos de la empresa y la liquidaran; no obstante, para una empresa con creación de valor (una que obtenga atractivas tasas de rendimiento para sus inversionistas) esto no tiene sentido desde el punto de vista económico. El solo hecho de que una empresa obtenga altas tasas de rendimiento sobre sus activos indica que ésta vale más como una organización en funcionamiento que como una empresa liquidada. Suspender las actividades de la empresa no representa una opción racional desde el punto de vista económico. En lugar de ello, los propietarios pueden simplemente detener el crecimiento de la empresa, al hacer esto, incrementarán los flujos de efectivo que pueden devolverse a los inversionistas.

En los primeros años de una empresa, el total de su efectivo se utiliza por lo general para hacer crecer el negocio, por ello, el flujo de efectivo hacia la empresa durante el periodo es cero (o posiblemente negativo) lo que obliga a los propietarios a buscar efectivo externo para financiar su crecimiento, Conforme la empresa madura y las oportunidades para hacer crecer la empresa disminuyen, generalmente existirán flujos de efectivo disponibles para sus propietarios.

En lugar de reinvertir todo el efectivo en la empresa, los propietarios

pueden comenzar a retirar el efectivo, cosechando de este modo su inversión. Si deciden adoptar este método, únicamente se conservará y reinvertirá el monto de efectivo necesario para mantener los mercados actuales, y no existirá un esfuerzo por hacer crecer estos mercados o por expandirse a otros.

La cosecha mediante el retiro gradual del efectivo de la empresa presenta dos importantes ventajas: los propietarios pueden conservar el control de la misma, a la vez que cosechan su inversión y no tienen que salir a buscar un comprador ni incurrir en los gastos asociados con la consumación de una venta, no obstante, existen algunas desventajas. Reducir la inversión cuando la empresa enfrenta valiosas oportunidades de crecimiento puede dejar a la misma incapaz de mantener su ventaja competitiva. El resultado final puede ser una reducción no intencional del valor de la organización. Adicionalmente pueden existir desventajas fiscales con una liquidación gradual, en comparación con los otros métodos de cosecha. Por ejemplo, si una empresa distribuye efectivo como dividendos, tanto la empresa como los accionistas serán gravados sobre el ingreso (o sobre la renta) esto se conoce como doble tributación (no obstante, no existe doble tributación para esquemas de propietario único, sociedad, empresa de responsabilidad limitada o corporación S).

Por último, para el emprendedor que tan sólo se encuentra cansado de las operaciones cotidianas, sustraer los flujos de efectivo en el tiempo puede requerir demasiada paciencia. A menos que otras personas en la organización se encuentren calificadas para administrarla, esta estrategia puede estar destinada al fracaso. (p.391)

LA LIQUIDEZ CORRIENTE

Según Rubio (2007), la liquidez es: el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los

vencimientos a corto plazo.

Algunos autores se refieren a este concepto de liquidez con el término de solvencia, definiéndola como la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago. Podemos definir varios grados de solvencia. El primer lugar tenemos la solvencia final, expresada como la diferencia existente entre el activo total y el pasivo exigible. Recibe este nombre de solvencia final porque se sitúa en una perspectiva que podemos considerar "última": la posible liquidación de una empresa. Con esta solvencia final medimos si el valor de los bienes de activo respalda la totalidad de las deudas contraídas por la empresa.

Recordemos que esta medida es la que suele figurar en las notas o resúmenes sobre suspensiones de pagos. En la práctica corriente suele utilizarse más el concepto de solvencia corriente, término equiparable al de liquidez a corto plazo.

De igual forma, debemos hablar de la existencia de diferentes niveles de liquidez. Una falta de liquidez puede significar que la empresa sea incapaz de aprovechar unos descuentos favorables u otras oportunidades rentables. También puede suponer un freno notable a la capacidad de expansión. Es decir, la falta de liquidez a este nivel implica una menor libertad de elección y, por tanto, un freno a la capacidad de maniobra.

Una falta de liquidez más grave significa que la empresa es incapaz de hacer frente a sus compromisos de pago actuales. Esto puede conducir a una disminución del nivel de operaciones, a la venta forzada de bienes de activo o, en último término, a la suspensión de pagos o a la quiebra. (p.16)

Según Apaza, (2007). Se calcula dividiendo los activos corrientes por los pasivos corrientes.

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Según la NIC 1 los activos corrientes incluyen el efectivo, los valores negociables, las cuentas por cobrar y los inventarios, etc. Los pasivos corrientes están formados por tributos, proveedores, cuentas por pagar diversas, documentos pagar a corto plazo, vencimientos corrientes de la deuda a largo plazo.

Si una empresa experimenta dificultades financieras, empezará a liquidar sus cuentas por pagar más lentamente, a solicitar más préstamos a sus acreedores y a tomar otras acciones más. Si los pasivos corrientes aumentarán más rápido que activos corrientes, la razón corriente proporciona el mejor indicador individual en la medida como los derechos de los acreedores a corto plazo están cubiertos por activos que se espera que se conviertan en efectivo con bastante rapidez, es la medida de solvencia a corto plazo que se utiliza más frecuentemente. Se debe tener cuidado al examinar la razón corriente, tal como debe ser cuando se examina cualquier razón de manera individual. Por ejemplo, sólo el hecho de que una empresa tenga una baja razón corriente, aún por debajo de 1.0, ello no significa que las obligaciones corrientes no pueden satisfacerse. (p.285)

ACTIVO CORRIENTE

Según Rodríguez & Aznarte (2011). El activo corriente recoge aquellas partidas que se transformarán en dinero a corto plazo y que el pasivo corriente es el importe de las deudas con vencimiento inferior al año. Ante esta situación es evidente que el importe del primero debe ser superior al del segundo, pues de lo contrario se pueden plantear problemas de liquidez con el consiguiente bloqueo de pago a ciertos acreedores de la empresa y los problemas que puede acarrear esta situación. Por ello, es preciso realizar un análisis de esta situación de una forma sistemática y constante en el tiempo de tal forma que se puedan evitar en lo posible dichos problemas.

Para realizar este análisis se cuenta con una serie de herramientas específicas que se puede resumir en los siguientes puntos:

- Capital circulante (fondo de maniobra).
- Ratios de corto plazo. (p.109)

Según Pérez (2013), el activo de una empresa se compone de las inversiones y del capital en funcionamiento, es decir, es el destino de los recursos financieros. Estos bienes suelen clasificarse en dos grandes grupos o partidas: activos no corrientes o inmovilizados y activos corrientes. El activo no corriente es el conjunto de las inversiones duraderas de la empresa (edificios, maquinaria, etc.), mientras que el activo corriente se refiere a las inversiones a corto plazo (existencias, materia prima, etc.).

Estas partidas se clasifican de menor a mayor liquidez. La liquidez es la capacidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo (siendo el dinero el activo más líquido de todos, seguido de las deudas de los clientes y las existencias).

Las partidas de activo corriente presentan mayor liquidez que las partidas de activo no corriente, pues generalmente es más fácil convertir en efectivo, por ejemplo, el stock de existencias que los terrenos de una empresa.

Por el contrario, los bienes del activo corriente se consumen en un período de tiempo relativamente corto. Este consumo se produce al ser incluidos en el proceso productivo de la empresa. Al vender nuestros productos consumimos las existencias, por ejemplo. Del mismo modo, al cobrar esas ventas, normalmente un plazo de tiempo posterior a la venta, se van "consumiendo" nuestros derechos de cobro sobre los clientes y, al mismo tiempo, consumimos nuestro efectivo en pagar a proveedores y acreedores. La propia actividad de nuestro proyecto requiere la renovación periódica de los bienes del activo corriente. De forma similar a lo que

ocurre con el activo no corriente, el consumo y la necesaria renovación de los activos corrientes produce el ciclo a corto de los activos empresariales y se denomina ciclo de explotación de la empresa.

La cantidad inicial necesaria de corriente vendrá determinada por el proyecto en sí, por nuestra capacidad productiva y por el objetivo de ventas a corto plazo que hayamos estimado. por una parte, cuanto mayor es el volumen del activo no corriente de la empresa, mayor es su capacidad productiva y mayor es su necesidad de consumir activos corrientes. Una empresa que fabrique y venda productos necesitará un volumen determinado de existencias tanto de materia prima para seguir produciendo, como de productos terminados para seguir vendiendo. Mientras que una empresa con un volumen de ventas similar que venda servicios sin fabricarlos necesitará un menor volumen de activos corrientes. por otra parte, lógicamente, el volumen del activo corriente está en función del tamaño económico de la empresa.

Esta necesidad de consumir activos corrientes en el corto plazo determina una parte de los costes de la empresa y su análisis es importante para optimizar el funcionamiento de nuestra actividad al menor coste posible. La toma de decisiones basadas en este análisis se conoce como la gestión del activo corriente, que incluye, a su vez, la gestión de la tesorería. (p.24)

PASIVO CORRIENTE

Según Pérez (2013), los recursos financieros cuya devolución vence en el corto plazo, generalmente en menos de un año, se conocen como pasivo corriente. Esta partida recoge las deudas a corto que se generan en el tráfico corriente de la empresa, es decir, en el desarrollo de su actividad habitual: son las cantidades que debemos a nuestros proveedores y acreedores por las operaciones corrientes de la empresa. Por ejemplo, la compra de mercaderías o de materia prima, o las deudas contraídas por servicios prestados por terceros.

Como vemos, es posible determinar qué estructura financiera es la más adecuada para nuestra empresa o proyecta, y la selección de aquella debe prestar atención a tres aspectos fundamentales:

- El nivel de endeudamiento: es la proporción entre recursos financieros propios y ajenos y está relacionada con el concepto de apalancamiento financiero, que es uno de los factores que intervienen en la rentabilidad de la empresa. El apalancamiento financiero es el uso de la deuda (recursos financieros ajenos) para incrementar la rentabilidad de los capitales propios, es decir, la rentabilidad de la inversión realizada por los propietarios.
- El equilibrio financiero entre las distintas masas patrimoniales (activos y pasivos) de la empresa: trata de preservar la solvencia y la liquidez de la empresa, es decir, la capacidad de hacer frente a sus obligaciones de pago. tanto a largo como a corto plazo.
- La elección apropiada de fuentes de financiación, procurando optimizar el coste Financiero asociado. El coste de capital es el coste financiero asociado a una determinada estructura financiera, y se calcula como el coste medio ponderado asociado a las distintas fuentes de financiación utilizadas por la empresa. (p.26)

Según Amat (2008), el pasivo corriente: incluye las deudas cuyo plazo de vencimiento no supera los doce meses. A efectos de profundización del análisis, puede ser de interés dividir las deudas a corto plazo entre las que tienen un coste financiero (emisiones de obligaciones y deudas con entidades de crédito, por ejemplo) y las que no tienen coste financiero (como son normalmente las deudas con administraciones públicas, remuneraciones pendientes de pago, ajustes por periodificación, etc.). En caso de que la empresa haya negociado con alguna administración pública el aplazamiento de su deuda por impuestos o seguridad social, se incluiría el nominal correspondiente en el grupo de deuda con coste financiero ya que en este tipo de aplazamientos se conviene un interés a pagar por parte de la empresa deudora. También se denomina exigible a corto plazo. (p.20)

2.3. Definiciones Conceptuales

- **Activo**
Comprende los elementos patrimoniales que representan bienes y derechos que posee la empresa. Así, por tanto, el activo estará formado por todos los elementos patrimoniales en los que la empresa ha invertido sus recursos financieros.
- **Activo subyacente.**
Activo sobre el que existe una opción futura u otro instrumento financiero.
- **Activos casi monetarios.**
Aquellos que no son líquidos, pero que se pueden para pagar deudas, por ejemplo, letras de cambios.
- **Análisis financiero.**
Es un conjunto de principios, técnicas y procedimientos que se utilizan para transformar la información reflejada en los estados financieros, en información procesada, utilizable para la toma de decisiones económicas, tales como nuevas inversiones y fusiones de empresas.
- **Balance de riesgos**
Es una evaluación y ponderación de los diferentes escenarios de posibles desvíos de la proyección respecto al escenario base. Permite realizar un análisis probabilístico de la dirección de divergencia de las variables exógenas.
- **Balanza de liquidez.**
Incluye los rubros de la balanza básica, más la balanza de capital privado no líquido de corto plazo y la asignación de Deg. Muestra los movimientos de capital privado no líquidos a corto que consideran autónomos porque resultan primordialmente de la financiación del

comercio.

- **Circulante**

Activo circulante/pasivo circulante: aquello que se puede realizar en el corto plazo, generalmente dentro de un año (activo circulante) o que es exigible también a corto plazo (pasivo circulante).

- **Crédito**

Operación económica en la que existe una promesa de pago con algún bien, servicio o dinero en el futuro. La creación de crédito entraña la entrega de recursos de una unidad institucional (el acreedor o prestamista) a otra unidad (el deudor o prestatario).

- **Disponible**

Representa los medios líquidos, es decir, el dinero en efectivo de que dispone la empresa (caja, bancos, etc.), o aquéllos de liquidez comparable al efectivo.

- **Hecho contable**

Cualquier hecho que se produzca y que incida en el patrimonio de la empresa, modificándolo cualitativa o cuantitativamente, debe ser contabilizado. Será lo que se denomina un hecho contable y deberá tener su justificante correspondiente.

- **Ilíquidez**

Situación en que el monto de activos líquidos de un individuo, empresa o asociación no es suficiente para pagar las obligaciones de corto plazo.

- **Inmovilizado**

Está constituido, como ya se ha indicado, por las inversiones permanentes de la empresa.

- **Realizable**

Son los elementos que se pueden transformar en dinero en un corto plazo de tiempo teniendo en cuenta la actividad normal de la empresa, como los derechos de cobro de clientes.

- **Sobregiro**

Crédito bancario que se origina cuando un cliente, con autorización del banco, gira cheques por valor mayor al límite establecido en su cuenta.

- **Usura**

Situación por la que una persona, con el fin de obtener una ventaja patrimonial, obliga o hace prometer a otra pagar un interés superior a las tasas máximas de interés permitidas.

2.4. Formulación de Hipótesis

2.4.1. Hipótesis General

El microcrédito influye en la liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho.

2.4.2. Hipótesis Específicas

- El microcrédito influye en el activo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho.
- El microcrédito influye en el pasivo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho.

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Diseño Metodológico

Para realizar la investigación se utilizó el método hipotético-deductivo, pues la investigación planteó hipótesis a fin de realizar su contrastación con la realidad, para ello se aplicó un cuestionario a los microempresarios que accedieron a un microcrédito. Del análisis referido, se realizaron conclusiones específicas según los resultados del procesamiento y análisis estadístico de la información obtenida.

Ox r Oy

$$\left. \begin{array}{l} P_{e1} \Rightarrow O_{e1} \Rightarrow H_{e1} \\ P_{e2} \Rightarrow O_{e2} \Rightarrow H_{e2} \end{array} \right\} H_e \Rightarrow H_g \Rightarrow CH \left\{ \begin{array}{l} C_{p1} \\ C_{p2} \end{array} \right. \Rightarrow CF$$

Dónde:

O = Observación

x = Variable independiente (microcrédito)

r = Conector de relación

y = Variable dependiente (liquidez corriente)

Pe = Problema específico

Oe = Observación específica

He = Hipótesis específica

Hg = Hipótesis General

CH = Conclusión de Hipótesis

CP = Conclusión del Problema

CF = Conclusión Final

3.1.1. Tipo de Investigación

Conforme a la naturaleza del problema el trabajo es una investigación correlacional descriptiva, porque está orientada a buscar la solución en

función a la dependencia de dos variables presentes en el problema planteado.

3.1.2. Enfoque de la investigación

La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo en la medida de que nuestra investigación buscó determinar la incidencia de los microcréditos en la liquidez corriente en las microempresas; a través del tratamiento estadístico.

3.2. Población y Muestra

Población

La población estará constituida por 387 microempresas del Distrito de Huacho que accedieron a un microcrédito durante el año 2017.

Muestra

De la población citada; se extrajo una muestra de las microempresas del Distrito de Huacho; para lo cual se utilizó la siguiente fórmula:

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

Dónde:

n = Tamaño de muestra

N = Tamaño de población

Z = 1.96 (al 95% de nivel de confiabilidad)

Q = Probabilidad Negativa del 50%

P = Probabilidad Positiva del 50%

E = Precisión o error 5%

Reemplazando valores:

$$n = \frac{371(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(371 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{371.6748}{1.9254} = 193.03770$$

$$n = 193$$

Corrección

$$Si \frac{n_0}{N} \times 100$$

Reemplazando

$$\frac{193}{387} \times 100 = 49.87\%$$

Habiéndose obtenido 49.87% y siendo mayor que el 10% recomendado para estos casos; procedemos a realizar la corrección.

$$n = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Reemplazando:

$$n = \frac{193}{1 + \frac{193}{387}} = 128.7783$$

$$n = 129$$

Habiendo sido necesario realizar la corrección se ha obtenido el valor de 129 que representa el número de microempresas que se consideró como muestra para el sustento de la investigación.

3.3. Operación de las variables e indicadores

En concordancia a la hipótesis planteada en la Investigación se determinó las siguientes variables:

- **Variable Independiente: El microcrédito**

Según Foschiatto & Stumpo (2006) manifestaron: En un contexto de este tipo, el microcrédito puede beneficiar a los agentes económicos mediante la oferta de servicios microfinancieros específicos, a los cuales, en algunas ocasiones, se da también la posibilidad de asociar otros tipos de servicios. Por esta razón, la definición de "microcrédito" puede incluir actividades tanto de intermediación financiera como sociales, y la elección de los servicios que se quiere ofrecer es el elemento que diferencia los dos enfoques tradicionalmente definidos como "minimalista" e "integrado". Es decir, además de actividades financieras, los programas de microcrédito pueden brindar también servicios de asistencia para la constitución de grupos de productores, el desarrollo de la confianza en sí mismos y en los propios recursos y el fortalecimiento de las capacidades individuales. Por estas razones resulta muy importante poner de relieve el hecho de que el microcrédito no es una actividad simplemente bancaria, sino que tiene un elevado potencial como herramienta de desarrollo económico y social.

A partir de los problemas de las MYPE para acceder al financiamiento ha surgido la necesidad de encontrar diferentes formas de concesión de créditos que permitan responder a los requerimientos de los agentes económicos excluidos de los circuitos financieros tradicionales. (p.25)

- **Variable Dependiente: Liquidez corriente**

Según Blanco (2012) la liquidez es la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones corrientes. Por lo tanto, los índices de liquidez se refieren al monto y a las relaciones entre el pasivo corriente y el activo corriente que, presumiblemente, proveerán los fondos con que se abonarán las deudas. El índice de liquidez corriente es el índice de balance más empleado. No sólo es una medida de la liquidez de la empresa, sino también una medida del margen de seguridad que la gerencia tiene para cubrir las inevitables disparidades en el flujo de fondos a través de las cuentas del activo corriente y el pasivo corriente. Considerando que una empresa puede contar en muy pocas oportunidades con un flujo uniforme de fondos, necesita una cierta cantidad de fondos líquidos para asegurarse la capacidad de abonar sus cuentas a medida que éstas lleguen a su vencimiento. (p.33)

Tabla 1

Operacionalización de la variable microcrédito

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
Microcréditos de subsistencia	Préstamos pequeños	01 – 04	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Bajos intereses Intereses Moderados Altos intereses	11 - 25 26 - 40 41 - 55
	Préstamos de corto plazo	05 – 08			
	Préstamo para capital de trabajo	09 – 11			
Microcréditos de desarrollo	Préstamo de crecimiento de capital de trabajo	12 – 14			
	Préstamo para la inversión en activo fijo	15 – 17			6 - 13 14 - 21 22 - 30
Microcréditos de transformación	Fuente principal de ingresos del empresario	18 – 19			4 - 8 9 - 13 14 - 20
	Beneficios netos reinvertidos	20 – 21			

Fuente: elaboración propia

Tabla 2

Operacionalización de la variable liquidez corriente

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
Activo corriente	Disponible	22 – 24	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Bajo Moderado Alto	9 - 20 21 - 32 33 - 45
	Exigible	25 – 27			
	Realizable	28 – 30			
Pasivo corriente	Obligaciones financieras	31 – 33			
	Cuentas por pagar	34 – 36			
	Tributos por pagar	37 – 39			
	Obligaciones laborales	40 – 42			
					12 - 27 28 - 43 44 - 60

Fuente: elaboración propia

3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas a emplear

a. Técnica de muestreo

En el muestreo se ha realizado en el distrito de Huacho; en proporción a la muestra establecida para la investigación.

b. Técnica de recolección de información

Para la recolección de datos se empleó un cuestionario teniendo como parámetro la Escala de Likert; consultando los ítems referentes a las dimensiones establecidas en la investigación: microcréditos de subsistencia, microcréditos de desarrollo, microcréditos de transformación, activo corriente y pasivo corriente.

c. Técnicas para el procesamiento y análisis de datos

Obtenidos los datos mediante la encuesta aplicada a la muestra que sustenta la investigación, se procedió al análisis de datos y a establecer si existe una correlación entre las variables.

3.4.2. Descripción de los Instrumentos

Como instrumento para la recolección de datos y soporte de la investigación se utilizó la encuesta, a los microempresarios del distrito de Huacho que accedieron a un microcrédito.

Para la elaboración del instrumento, se tuvo en consideración la operacionalización de las variables, las fuentes de información y la matriz de consistencia.

Para la formulación del instrumento de recolección de datos se utilizó la escala de Likert en la cual se consideraron los ítems relacionados con la actitud que necesitábamos medir permitiéndonos cuantificar la percepción de las personas consultadas evidenciando a aquellos que expresan una posición claramente favorable o desfavorable. El puntaje que se asignó se relacionó con la cantidad de categorías presentes en la escala a mayor puntaje, mayor presencia (mayor característica) de la variable (actitud) en estudio.

La escala valorativa de cada pregunta estuvo en función a las respuestas de las personas, las mismas que se ubicaron en el siguiente continuo:

- 1 = Desaprobación Plena – Nunca
- 2 = Desaprobación Simple – Casi Nunca
- 3 = Indecisión o Indiferencia – A veces
- 4 = Aprobación Simple – Casi Siempre
- 5 = Aprobación Plena – Siempre

En busca de la optimización de los reactivos se ejecutó una aplicación piloto del cuestionario; con la finalidad de verificar si la encuesta era suficientemente clara.

3.5. Técnicas para el procesamiento de la información

Con los resultados de las encuestas realizadas en el muestreo, se procedió a la tabulación de los datos obtenidos y se elaboraron cuadros para el análisis.

En el análisis se hizo uso de tablas uni y bidimensionales, y a través de los indicadores estadísticos y establecimos la correlación entre las variables: microcrédito y la liquidez corriente basado en el paquete estadístico SSPS.

Para la contrastación de la hipótesis utilizamos el coeficiente de correlación de Spearman (Rho) que nos permite medir la asociación o interdependencia entre dos variables discretas medidas y donde al menos una de ellas, se presenta en una escala ordinal.

El coeficiente Rho de Spearman arrojan valores que oscilan entre -1 y $+1$ lo que significa que los valores próximos a 1 indican una correlación fuerte y positiva por el contrario los valores próximos a -1 indican una correlación fuerte y negativa; mientras que los valores próximos a 0 indican que no hay correlación lineal.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. Presentación de los resultados

Con la información recabada a través del instrumento aplicado a los microempresarios del Distrito de Huacho que accedieron a un microcrédito durante el año 2017, se procedió a elaborar una matriz de datos, para efectuar el análisis estadístico y la contrastación de las hipótesis.

Mostraremos los resultados estadísticos descriptivos, mediante frecuencias y porcentajes, cuyas variables son: el microcrédito con sus dimensiones: microcréditos de subsistencia, microcréditos de desarrollo, microcréditos de transformación; y la variable la liquidez corriente con sus dimensiones activo corriente y pasivo corriente. Al formular la matriz de datos a través de los indicadores incluidos en las encuestas, estamos en condiciones de analizar las dimensiones y por ende las variables, así como sus correlaciones, para lo cual a continuación mostramos las tablas y gráficos descriptivos debidamente analizados.

4.1.1. Frecuencias y porcentajes de variables y dimensiones

Frecuencias y porcentajes de los niveles de la variable el microcrédito en las microempresas del Distrito de Huacho

Tabla 3

Frecuencias y porcentajes de la variable el microcrédito

	Frecuencia	Porcentaje
Bajos intereses	4	3,1
Intereses Moderados	5	3,9
Altos intereses	120	93,0
Total	129	100,0

Fuente: elaboración propia

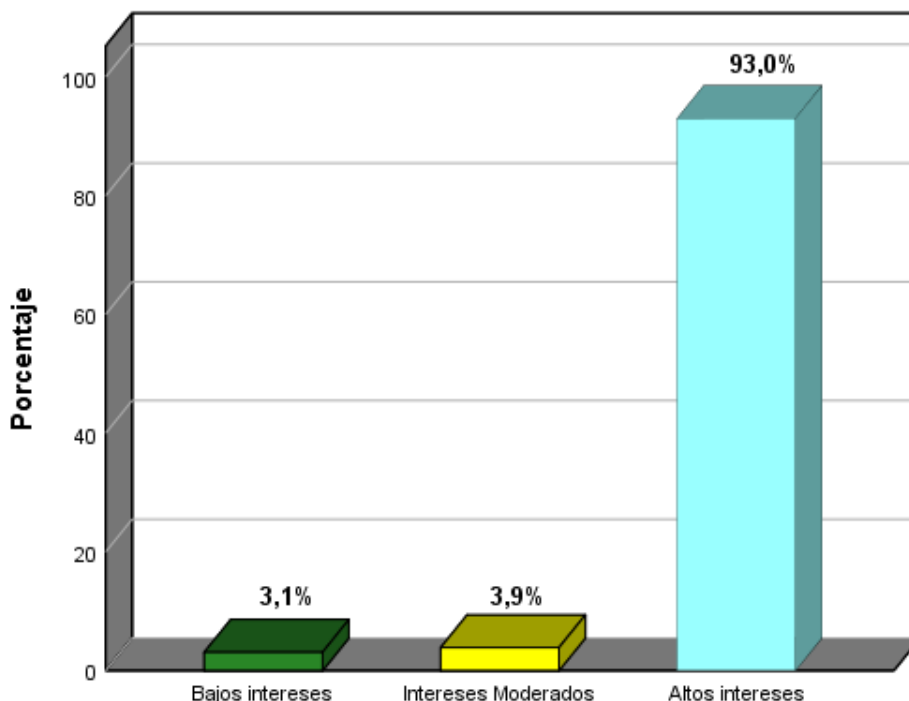


Figura 1: Variable el microcrédito

En la tabla 3 y figura 1, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la variable el microcrédito, observándose que un significativo 93,0% de las microempresas han accedido a los microcréditos asumiendo altos intereses; y solo un 3,1% de las microempresas, han accedido a microcréditos con bajos intereses.

Frecuencias y porcentajes de los niveles de la dimensión microcréditos de subsistencia en las microempresas del Distrito de Huacho

Tabla 4

Frecuencias y porcentajes de la dimensión microcrédito de subsistencia

	Frecuencia	Porcentaje
Bajos intereses	4	3,1
Válido Intereses Moderados	15	11,6
Altos intereses	110	85,3

Total	129	100,0
-------	-----	-------

Fuente: elaboración propia

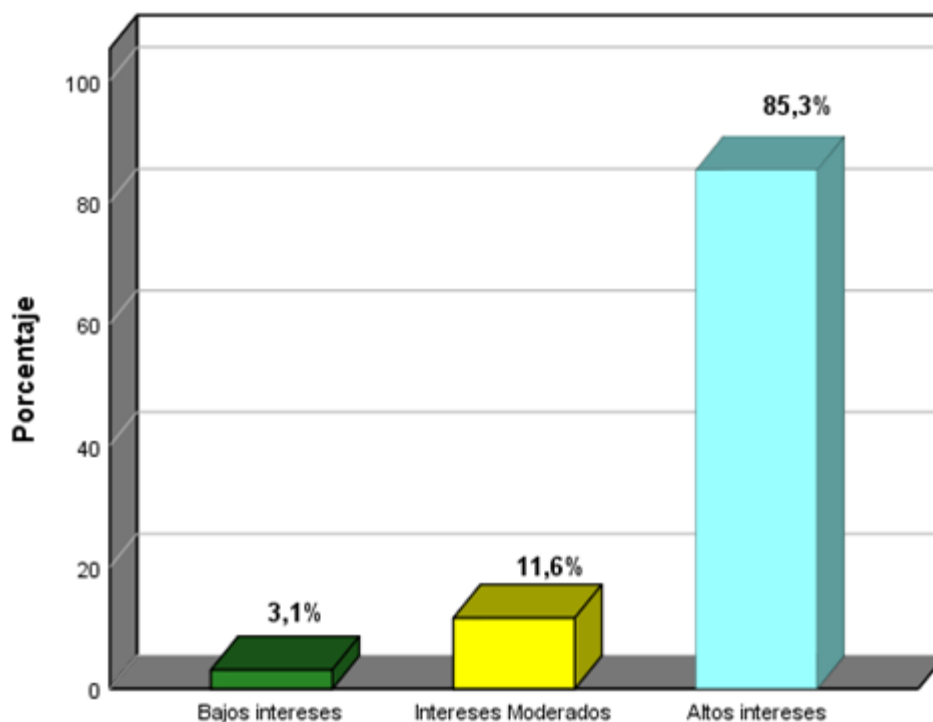


Figura 2: Dimensión microcrédito de subsistencia

En la tabla 4 y figura 2, se aprecia los resultados de frecuencias y porcentajes de la dimensión microcrédito de subsistencia, observándose un significativo 85,5% de las microempresas han accedido a microcréditos de subsistencia asumiendo altos intereses; y solo un 3,1% de las microempresas de subsistencia han accedido a microcréditos con bajos intereses.

Frecuencias y porcentajes de los niveles de la dimensión microcréditos de desarrollo en las microempresas del Distrito de Huacho

Tabla 5

Frecuencias y porcentajes de la dimensión microcrédito de desarrollo

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Bajos intereses	6	4,7

Intereses Moderados	12	9,3
Altos intereses	111	86,0
Total	129	100,0

Fuente: elaboración propia

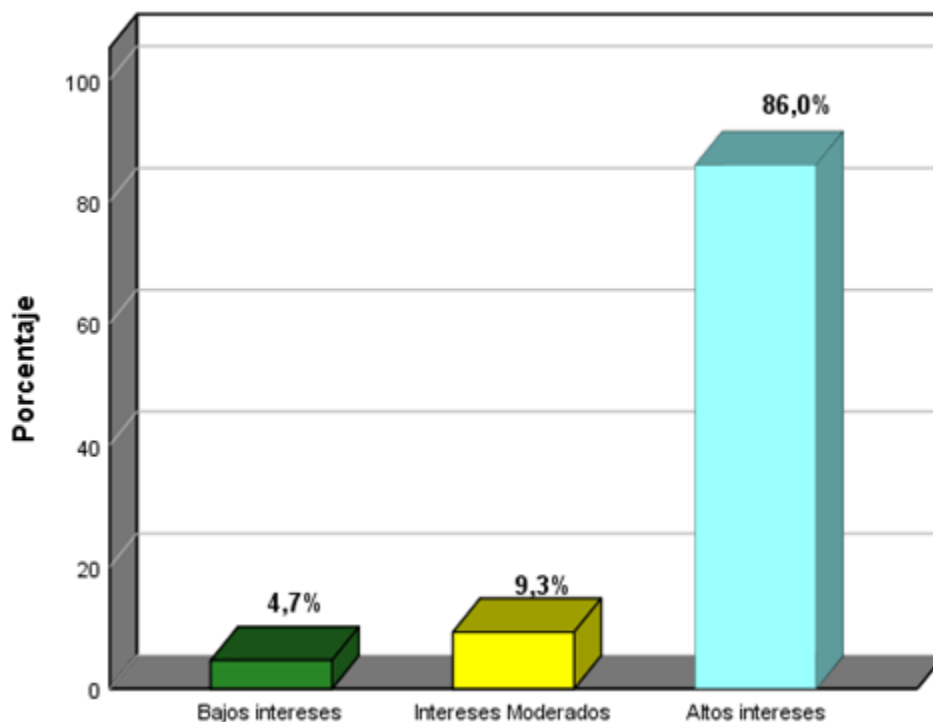


Figura 3: Dimensión microcrédito de desarrollo

En la tabla 5 y figura 3, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la dimensión microcrédito de desarrollo, observándose que un significativo 86,0% de las microempresas accedieron a microcréditos de desarrollo asumiendo altos intereses; y solo un 4,7% de las microempresas de desarrollo, accedieron a microcréditos con bajos intereses.

Frecuencias y porcentajes de los niveles de la dimensión microcréditos de transformación en las microempresas del Distrito de Huacho

Tabla 6

Frecuencias y porcentajes de la dimensión el microcrédito de transformación

	Frecuencia	Porcentaje
Bajos intereses	5	3,9
Intereses Moderados	6	4,7
Altos intereses	118	91,5
Total	129	100,0

Fuente: elaboración propia

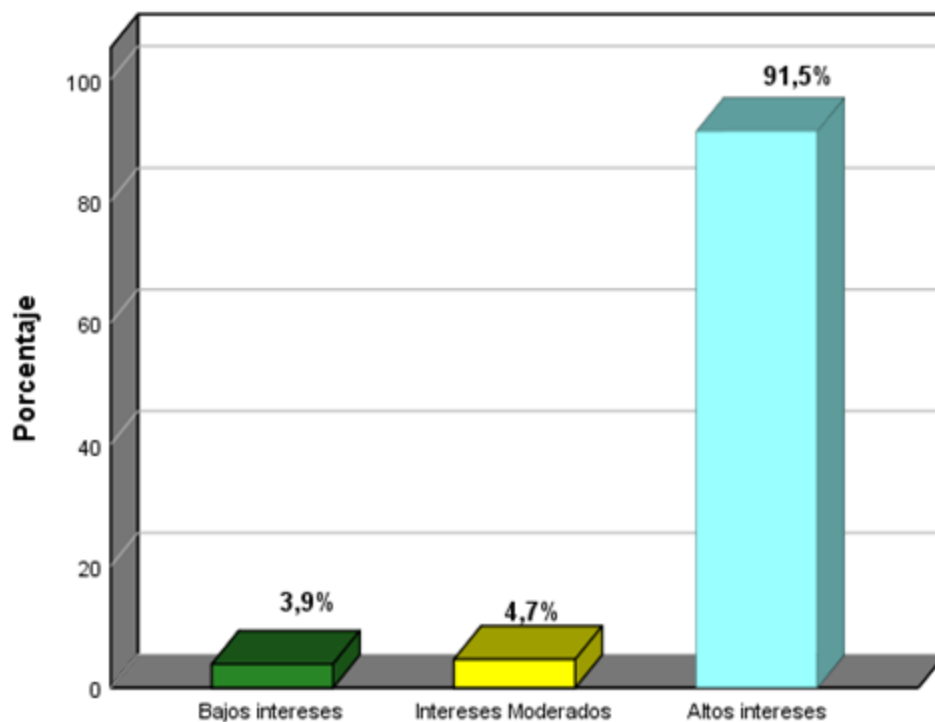


Figura 4: Dimensión microcrédito de transformación

En la tabla 6 y figura 4, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la dimensión microcrédito de transformación, observándose un significativo 91,5% de las microempresas accedieron a microcréditos de transformación asumiendo altos intereses; y un 3,9% de las microempresas de transformación accedieron a microcréditos con bajos intereses.

Frecuencias y porcentajes de los niveles de la variable liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho

Tabla 7

Frecuencias y porcentajes de la variable liquidez corriente

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Insuficiente	3	2,3
	Moderado	8	6,2
	Suficiente	118	91,5
Total		129	100,0

Fuente: elaboración propia

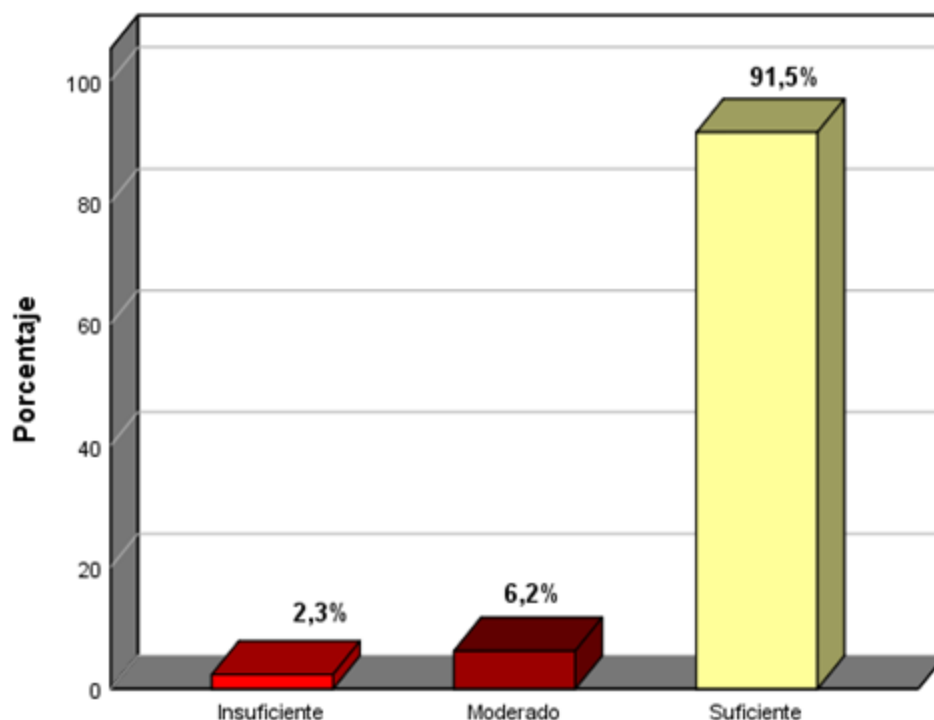


Figura 5: Variable liquidez corriente

En la tabla 7 y figura 5, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la variable liquidez corriente, observándose que un significativo 91,5% de las microempresas han logrado una suficiente liquidez corriente; y solo un 2,3% de las microempresas han logrado una liquidez corriente insuficiente.

Frecuencias y porcentajes de los niveles de la dimensión activo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho

Tabla 8

Frecuencias y porcentajes de la variable activo corriente

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	5	3,9
	Moderado	8	6,2
	Alto	116	89,9
Total		129	100,0

Fuente: elaboración propia

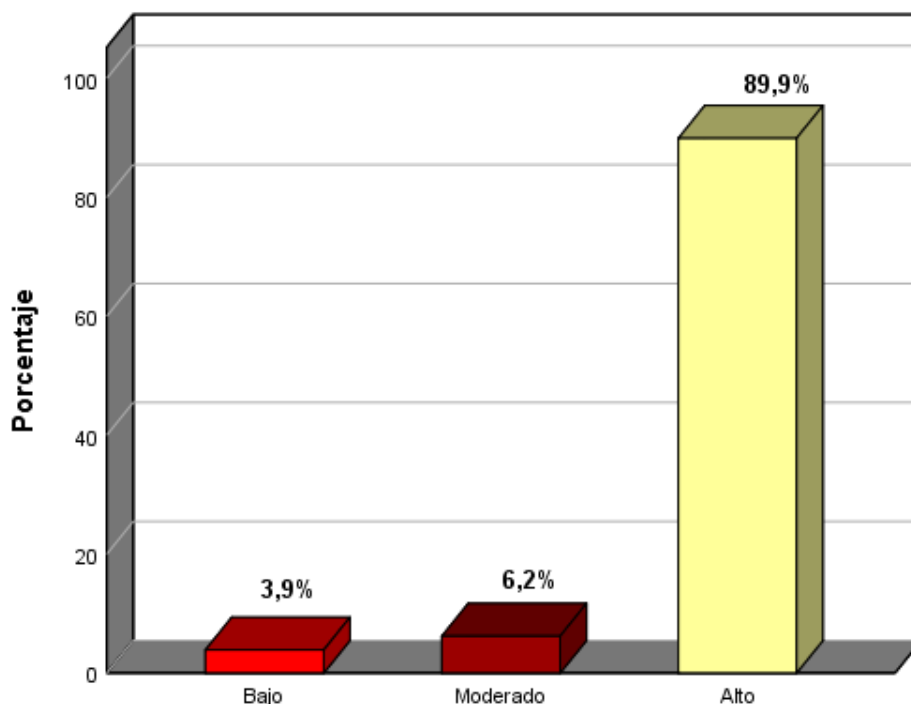


Figura 6: Dimensión activo corriente

En la tabla 8 y figura 6, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la dimensión activo corriente, observándose que un significativo 89,9% de las microempresas han logrado un activo corriente alto; y solo un 3,9% de las microempresas han logrado un activo corriente bajo.

Frecuencias y porcentajes de los niveles de la dimensión pasivo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho

Tabla 9

Frecuencias y porcentajes de la variable pasivo corriente

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	3	2,3
	Moderado	16	12,4
	Alto	110	85,3
Total		129	100,0

Fuente: elaboración propia

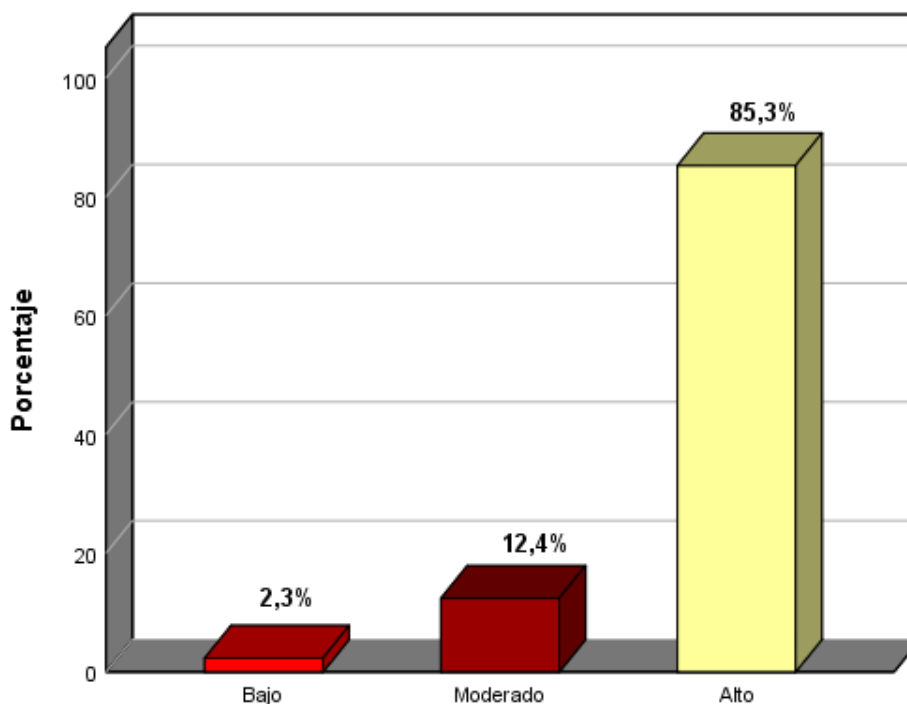


Figura 7: Dimensión pasivo corriente

En la tabla 9 y figura 7, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la dimensión pasivo corriente, observándose que un significativo 85,3% de las microempresas han generado un pasivo corriente alto; y solo un 2,3% de las microempresas han generado un pasivo corriente bajo.

4.1.2. Contrastación de la hipótesis general y específicas.

Para determinar el resultado de nuestra investigación debemos evaluar las hipótesis de nuestra investigación para ello estamos formulando la

hipótesis nula (H_0).

Hipótesis general de la investigación

H_0 : El microcrédito no influye en la liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho.

H_G : El microcrédito influye en la liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho.

Tabla 10

Grado de correlación y nivel de significación entre el microcrédito y la liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho

		Microcrédito	Liquidez corriente
Rho de Spearman	Microcrédito	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,735**
		N	129
	Liquidez corriente	Coeficiente de correlación	,735**
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	129

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

Fuente: Elaboración Propia

De los resultados que se aprecian en la tabla 10, podemos concluir que: existe una alta relación entre el microcrédito y la liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho, (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,735). Por lo tanto, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; señalando que el microcrédito tiene una alta influencia en la liquidez corriente en las Microempresas del Distrito de Huacho.

Hipótesis específica de la investigación

A continuación, debemos determinar los resultados de las hipótesis

específicas por lo cual formulamos las hipótesis nulas.

Primera hipótesis específica:

H₀: El microcrédito no influye en el activo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho.

H_{E1}: El microcrédito influye en el activo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho.

Tabla 11

Grado de correlación y nivel de significación entre el microcrédito y el activo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho

		Microcrédito	Activo corriente	
Rho de Spearman	Microcrédito	Coeficiente de correlación	1,000	
		Sig. (bilateral)	,263**	
		N	129	
	Activo corriente	Coeficiente de correlación	,263**	1,000
		Sig. (bilateral)	,003	.
		N	129	129

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

Fuente: Elaboración Propia

De los resultados que se aprecian en la tabla 11, podemos concluir que: existe una baja relación entre el microcrédito y el activo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho, (sig. bilateral = ,003 < ,01; Rho = ,263).

Conforme a los resultados obtenidos rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; señalando que el microcrédito tiene una baja influencia en la generación del activo corriente en las Microempresas del Distrito de Huacho.

Segunda hipótesis específica:

H₀: El microcrédito no influye en el pasivo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho.

H_{E2}: El microcrédito influye en el pasivo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho.

Tabla 12

Grado de correlación y nivel de significación entre el microcrédito y el pasivo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho

		Microcrédito	Pasivo corriente	
Rho de Spearman	Microcrédito	Coeficiente de correlación	1,000	
		Sig. (bilateral)	,840**	
		N	129	
	Pasivo corriente	Coeficiente de correlación	,840**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	129	129

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

Fuente: Elaboración Propia

De los resultados que se aprecian en la tabla 12, podemos concluir que: existe una alta relación entre el microcrédito y el pasivo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho, (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,840).

Conforme a los resultados obtenidos rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; señalando que el microcrédito tiene una alta influencia en la generación del pasivo corriente en las Microempresas del Distrito de Huacho.

CAPITULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión

En la investigación se ha realizado el análisis estadístico de carácter descriptivo de los microcréditos y la liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho.

Dicho análisis se llevó a cabo con el propósito de determinar el nivel de apreciaciones predominante respecto a las variables incluidas en la investigación, así como de sus respectivas dimensiones. En relación con los resultados de la investigación hemos determinado que existe una alta influencia entre los microcréditos y la liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho; (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,735).

Las microempresas con el afán de mantenerse competitivas recurren a los microcréditos en la medida de que los requisitos para acceder a ellos son poco exigentes, esta modalidad suele ser beneficiosa, siempre y cuando se haya proyectado el retorno de la inversión tomando en consideración hechos históricos reales, de la misma manera la recepción de capital de trabajo debe ser invertida ajustándose al objetivo planteado en el proyecto bajo estos lineamientos nuestra investigación a encontrado la alta relación microcréditos y la liquidez corriente, resultado que compartimos coincidencia con la investigación de Ramos (2018), quien en su tesis titulada: *El financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas Empresas Agroexportadoras en la Región Lima Provincias 2015-2016*; arribó a la conclusión que el financiamiento proporcionado por las instituciones financieras influye positivamente en la liquidez de las Micros y Pequeñas Empresas Agroexportadoras de la Región Lima - Provincias, lo que les permite realizar proyectos sostenibles en este segmento empresarial. Así mismo se infiere que las mencionadas empresas pasan a ser formales

trayendo beneficios tanto al fisco como a trabajadores.

Asimismo, encontramos el trabajo de: Salazar (2013), en sus tesis: *Del microcrédito a las microfinanzas: el caso boliviano para el acceso al crédito a la población excluida de la banca tradicional*, entre sus conclusiones que tienen relación con nuestra investigación citamos: Los microempresarios han podido adaptarse mucho mejor a las condiciones del mercado y han comprendido la importancia de cumplir con sus compromisos a tiempo además que las entidades de microfinanzas han realizado cambios respecto a la forma tradicional de manejar el negocio.

La evolución de la cartera y número de clientes de las entidades de microfinanzas, demuestran que existe una tendencia creciente a lo largo del tiempo tanto en incremento de la cartera de créditos como en el incremento de clientes.

Los rangos de desembolsado muestran crecimientos importantes en los montos mayores a 5 mil dólares, que son los que mayor aporte tienen en el crecimiento de cartera de las instituciones de microfinanzas. No se debe dejar de lado el crecimiento en los montos menores que a pesar de no tener una participación importante en términos de saldo, aportan sobre todo en crecimiento de número de clientes, lo cual impacta en el monto promedio que otorgan las entidades.

En cuanto a la primera hipótesis específica, el resultado estadístico determinó una baja relación entre el microcrédito y el activo corriente de las microempresas en la media de que, al financiamiento no han accedido en periodos cortos, en tal sentido el microcrédito ingresa a la microempresa para generar capital de trabajo, tratando de menguar el retraso del retorno del capital generado por los créditos otorgados, con tales resultados podemos citar la investigación de: Gonzales (2014), en sus tesis: *la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá*; entre sus conclusiones indicó: Del análisis correlacional entre la gestión financiera a través de sus indicadores y el comportamiento

de las fuentes de financiamiento se destaca a nivel general las correlaciones significativas de los indicadores de liquidez, solvencia, eficiencia y rendimiento con los indicadores de financiamiento a largo plazo y apalancamiento financiero.

Producto del análisis de las correlaciones, se aprecia que las empresas que tienen una gestión deficiente en el capital de trabajo tienden a buscar apoyo mediante financiamiento especialmente en el corto plazo. De igual forma se observó que las empresas con una mejor eficiencia en sus operaciones son aquellas que presentan mayores proporciones de financiamiento. A nivel general se ha identificado una asociación positiva de los elementos de gestión financiera, liquidez y eficiencia principalmente, y las alternativas de financiamiento a largo plazo y de tipo financiero, en este sentido se entiende que en la medida que se propicie una mejor configuración en la gestión financiera de las Pymes del sector comercio de la ciudad de Bogotá, se generan condiciones que favorecen la obtención de este tipo de recursos, los cuales como se ha mencionado anteriormente constituyen fuentes de financiamiento que pueden contribuir al crecimiento y desarrollo de las empresas.

Como segunda hipótesis específica encontramos que los microcréditos ejercen una alta influencia en el pasivo corriente, lo cual es notorio puesto que el financiamiento al ingresar a la empresa genera paralelamente un incremento del compromiso por pagar, así como el crecimiento del activo corriente, donde este último busca garantizar la devolución del microcrédito y obteniendo a su vez réditos para la empresa, bajo este contexto estaríamos frente a la iniciativa de crecimiento tal como lo determino el trabajo de: Benites (2015), en su tesis titulada: *Determinar la influencia de las Microfinanzas en el desarrollo empresarial de los comerciantes del Mercado José Quiñones Gonzales, Chiclayo-2015*; quien dentro de sus conclusiones indicó: según los resultados obtenidos, existe notablemente una influencia positiva de las microfinanzas en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado José Quiñones Gonzales. Estos comerciantes no

solo se han beneficiado de manera económica, sino también han aprendido lo necesario que es planificar sus actividades y el trazarse objetivos a largo plazo, aspectos importantes del desarrollo empresarial que les permitirá mantenerse activos por muchos años más.

5.2. Conclusiones

En base a la contrastación de las hipótesis que se encuentran vinculadas a los objetivos de la investigación, podemos indicar lo siguiente:

Primera conclusión

El microcrédito tiene una alta influencia en la liquidez corriente en las Microempresas del Distrito de Huacho. (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,735)

Segunda conclusión

El microcrédito tiene una baja influencia en la generación del activo corriente en las Microempresas del Distrito de Huacho. (sig. bilateral = ,003 < ,01; Rho = ,263)

Tercera conclusión

El microcrédito tiene una alta influencia en la generación del pasivo corriente en las Microempresas del Distrito de Huacho. (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,840).

5.3. Recomendaciones

Habiendo obtenido conclusiones expresamos recomendaciones:

Primera recomendación

Habiéndose determinado una alta influencia de los microcréditos en la liquidez corriente, recomendamos que se formulen políticas referidas a determinar las condiciones en las cuales podrían acceder al microcrédito

puesto que no es la única alternativa para obtener liquidez; de esta manera se garantizaría un bajo efecto de los intereses del microcrédito en los resultados de la empresa.

Segunda recomendación

Al existir una baja influencia del microcrédito en el activo corriente; y teniendo en consideración que las microempresas acceden a microcréditos, pero al no tener efecto en el activo corriente nos indicaría que el dinero obtenido no es invertido en activos; por ello recomendamos que cuando accedan a microcréditos sean para obtener más activos, con ello se estaría garantizando la fuente para el pago de la deuda generada.

Tercera recomendación

Existiendo una alta influencia del microcrédito en el pasivo corriente; podemos identificar que las microempresas están accediendo a créditos, es por ello que recomendamos evaluar las diferentes ofertas que ofrece el mercado del microcrédito con la finalidad de obtener las mejores condiciones para las microempresas.

CAPITULO VI

FUENTES DE INFORMACIÓN

6.1. Fuentes Bibliográficas

Amat, O. (2008). Análisis económico – financiero. España: Ediciones Gestión 2000

Apaza, M. (2007). Formulación, Análisis e Interpretación de los Estados Financieros, Lima: Instituto Pacífico SAC

Benites, M. (2015). Influencia de las microfinanzas en el desarrollo empresarial de los comerciantes del Mercado José Quiñones Gonzales de la ciudad de Chiclayo – 2015, Perú: Universidad Señor de Sipán.

Bercovich, N. (2004). El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), en la ciudad de Buenos Aires. Chile: Naciones Unidas.

Blanco, Y. (2012). Auditoría integral normas y procedimientos. (Segunda Edición). Colombia: Ecoe Ediciones.

Fardelli, C. (2000). Características de la Gestión de ONG´s de microcrédito. Argentina: Microfinance at the University

Ferrer, J. & Ginés, M. (2010). Experiencias internacionales sobre microfinanzas – manual del microcrédito. España: Publicacions de la Universitat Jaume I

Foschiatto, P. & Stumpo, G. (2006). Políticas de microcrédito – Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales – Estudio de caso en América Latina. Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

- Gómez, C. (2016). El colapso de los microcréditos en la cooperación al desarrollo. España: Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación.
- Gonzales, S. (2014). La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Longenecker, J., Palich, L., Petty, J. & Hoy, F. (2012). Administración de pequeñas empresas. México: Cengage Learning Editores SA de CV.
- OCDE (2018). Financiamiento de PYMES y emprendedores 2018. Francia: Autor.
- Perez, A. (2013). Fuentes de financiación. España: Esic Editorial
- Ramos, M. (2018). El financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas Empresas Agroexportadoras en la Región Lima Provincias 2015-2016. Perú: Universidad San Martin de Porres.
- Rodriguez, I. & Aznarte, H. (2011). Finanzas para no financieros. España: Publicaciones Vértice S.L.
- Rubio, P. (2007). Manual de análisis financiero. España: Editorial Instituto Europeo de Gestión Empresarial
- Salazar, S. (2013). Del microcrédito a las microfinanzas: el caso boliviano para el acceso al crédito a la población excluida de la banca tradicional. Bolivia: Universidad Mayor de San Andrés.

ANEXOS



UNIVERSIDAD NACIONAL
"JOSÉ FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN"



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

CUESTIONARIO

Estimado señor:

La presente herramienta de investigación; tiene por objeto sustentar, concluir y presentar recomendaciones sobre "EL MICROCRÉDITO Y LA LIQUIDEZ CORRIENTE EN LAS MICROEMPRESAS DEL DISTRITO DE HUACHO"; y teniendo en consideración que su empresa a accedido a un microcrédito; solicito su colaboración a través del desarrollo del presente cuestionario y sobre lo cual agradezco anticipadamente su atención.

Marca con una **X** el recuadro de la opción que consideres acorde con la realidad.

Préstamos pequeños		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
01	La empresa recurre a pequeños créditos para pagar sus cuentas por pagar a proveedores					
02	La empresa recurre a pequeños créditos para pagar sus cuentas por pagar a sus trabajadores					
03	La empresa refinancia sus pequeños créditos por falta de liquidez					
04	Los bancos les otorgan pequeños préstamos					
Préstamos de corto plazo		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
05	Los créditos a que recurre la empresa tienen un periodo de devolución de hasta 12 meses					
06	Los créditos obtenidos de hasta 12 meses son cancelados en forma anticipada					
07	Los préstamos a un periodo de devolución de máximo 12 meses son otorgados por los socios o propietarios					

08	Los bancos por créditos de hasta 12 meses cobran intereses más altos que las entidades que otorgan microcréditos					
Préstamo para capital de trabajo		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
09	Los microcréditos solicitan menos requisitos para otorgar dinero para capital de trabajo					
10	Por el excesivo crédito que otorga su empresa se ve reducido su capital de trabajo					
11	La empresa monitorea el otorgamiento de créditos frente al endeudamiento con sus proveedores					
Préstamo de crecimiento de capital de trabajo		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
12	La empresa planifica el incremento del capital de trabajo para atender las temporadas altas en ventas					
13	Por temporada alta en ventas la empresa recurre al microcrédito para lograr más capital de trabajo					
14	Cuando existe contratos excepcionales de ventas la empresa recurre al microcrédito					
Préstamo para la inversión en activo fijo		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
15	La empresa monitorea el desempeño de sus activos fijos para que de ser necesario un reemplazo acceda a un microcrédito					
16	Por incremento en ventas la empresa recurre al microcrédito para comprar maquinaria					
17	Se formula un plan de mantenimiento de activo fijo que serán ejecutados con dinero de microcréditos					
Fuente principal de ingresos del empresario		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
18	La empresa muestra un constante de crecimiento cuando recurre al microcrédito					
19	El microcrédito le genera utilidades de la empresa					
Beneficios netos reinvertidos		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
20	La empresa con microcréditos vigentes distribuye utilidades antes de cancelar anticipadamente sus créditos financieros					
21	La empresa con microcréditos vigentes reinvierte utilidades antes de cancelar anticipadamente sus créditos financieros					

Disponible		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
22	La empresa monitorea su movimiento de efectivo para mantener dinero mínimo disponible					
23	Se mantiene dinero disponible por largos periodos					
24	El dinero disponible tiene como fuente los microcréditos					
Exigible		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
25	Se evalúan las políticas de créditos de la empresa					
26	Se realiza un seguimiento de las deudas por cobrar					
27	A consecuencia de la incobrabilidad de las deudas por cobrar recurre a los microcréditos					
Realizable		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
28	La empresa evalúa la rotación de su mercadería					
29	Se retrasa la recepción de mercadería porque la cancelación de la compra no es oportuna					
30	Se mantiene incertidumbre en la compra de mercadería por la falta de liquidez					
Obligaciones financieras		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
31	Se cumple oportunamente con las deudas financieras					
32	Las deudas financieras absorben el capital de trabajo de la empresa					
33	Por atraso en el pago de los microcréditos el importe de los intereses llega a superar el dinero recibido					
Cuentas por pagar		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
34	Las deudas por mercaderías son canceladas oportunamente					
35	Se recurre al microcrédito para la compra de mercadería					

36	Los gastos operativos se cancelan con el dinero que se obtiene de los microcréditos					
Tributos por pagar		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
37	Los tributos son cancelados oportunamente					
38	Para el pago de los tributos se recurre a los microcréditos					
39	Ante una verificación de SUNAT se ha tenido que asumir deudas tributarias					
Obligaciones laborales		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
40	Se cumple oportunamente con las deudas laborales					
41	Las deudas laborales se cancelan refinanciando microcréditos					
42	Se cambia permanentemente al personal para evitar mayores obligaciones laborales					

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: EL MICROCRÉDITO Y LA LIQUIDEZ CORRIENTE EN LAS MICROEMPRESAS DEL DISTRITO DE HUACHO						
AUTORA: Bch. JULY PAMELA CALLE HILARIO						
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES E INDICADORES			
¿De que manera el microcrédito influye en la liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho?	Determinar la manera en que el microcrédito influye en la liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho	El microcrédito influye en la liquidez corriente en las microempresas del Distrito de Huacho	Variable 1: El microcredito			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
PROBLEMA ESPECÍFICO	OBJETIVO ESPECÍFICO	HIPÓTESIS ESPECÍFICA	Microcréditos de subsistencia	Préstamos pequeños	01 – 11	Siempre Casi siempre A veces Casi nunca Nunca
				Préstamos de corto plazo		
a) ¿De que manera el microcrédito influye en el activo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho?	a) Determinar la manera en que el microcrédito influye en el activo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho	a) El microcrédito influye en el activo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho	Microcréditos de desarrollo	Préstamo de crecimiento de capital de trabajo	12 – 17	Siempre Casi siempre A veces Casi nunca Nunca
				Préstamo para la inversión en activo fijo		
b) ¿De que manera el microcrédito influye en el pasivo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho?	b) Determinar la manera en que el microcrédito influye en el pasivo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho	b) El microcrédito influye en el pasivo corriente en las microempresas del Distrito de Huacho	Microcréditos de transformación	Fuente principal de ingresos del empresario	18 – 21	Siempre Casi siempre A veces Casi nunca Nunca
				Beneficios netos reinvertidos		
Variable 2: La liquidez corriente						
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
			Activo corriente	Disponible	22 – 30	Siempre Casi siempre A veces Casi nunca Nunca
				Exigible		
				Realizable		
			Pasivo corriente	Obligaciones financieras	31 – 42	Siempre Casi siempre A veces Casi nunca Nunca
				Cuentas por pagar		
				Tributos por pagar		
				Obligaciones laborales		