

UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, SECTOR
PRODUCCIÓN Y COMERCIO; RUBRO CRIANZA DE
TRUCHAS (ACUICULTURA), HUARAZ - 2017**

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

AUTOR:

BACH. WALTER ALEX FLORES FLORES

ASESOR:

Dr. CPC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERÚ

2019

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, SECTOR
PRODUCCIÓN Y COMERCIO; RUBRO CRIANZA DE
TRUCHAS (ACUICULTURA), HUARAZ - 2017**

Equipo de trabajo

Investigador: Bach. Walter Alex Flores Flores

Asesor: Doc. Cpc. Juan de Dios Suárez Sánchez

Jurado de sustentación

Mgtr. Eladio Germán Salinas Rosales
Presidente

Mgtr. Justina Maritza Sáenz Melgarejo
Miembro

Mgtr. Nélida Rosario Broncano Osorio
Miembro

Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez
Asesor

Agradecimiento

A Dios, por haberme concedido la vida, la salud, y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi camino día a día y por haber puesto en mi camino a todas las personas maravillosas que han sido mi soporte y compañía durante el periodo de estudio.

A la universidad católica los ángeles de Chimbote, por abrirme las puertas y haberme dado la oportunidad para formarme profesionalmente, obteniendo conocimientos necesarios, así mismo impartíendome los valores y principios.

A mi asesor de tesis, DR. CPC. Juan de Dios Suárez Sánchez, por sus consejos, orientación y enseñanzas durante todo el proceso de la investigación

Walter Alex

Dedicatoria

Dedico este trabajo con mucho cariño a mis padres, Nicolasa y Guillermo quienes con mucho amor, esfuerzo y sacrificio me apoyaron incondicionalmente a lograr mis metas y objetivos propuestos, adiestrándome siempre los valores, el sacrificio, la humildad, y la dedicación para seguir creciendo día a día como profesional.

A mis hermanos Lisbeth y Wilmer por su apoyo incondicional y el gran amor y apoyo que me brindan cada momento de quienes aprendí a llegar a superarme y llegar hasta donde estoy.

A mis compañeros de clases y amigos. Por el apoyo que siempre nos impartimos, en los momentos en que necesitábamos de ellos, dándonos un apoyo y amistad sincera.

Walter Alex

Resumen

La presente investigación: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas, sector producción y comercio; rubro crianza de truchas- (acuicultura), Huaraz – 2017, se planteó el siguiente problema ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector producción y comercio - Rubro crianza de truchas (acuicultura)-Huaraz; 2017?, para lo cual se formuló el objetivo: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector producción y comercio – Rubro crianza de truchas (acuicultura)-Huaraz. Período 2017; esta investigación cuantitativa no experimental, a nivel descriptivo, estableció una muestra censal conformada por 15 PYME, el instrumento fue un cuestionario estructurado de 15 preguntas. Los resultados más importantes: el 46,67% de los encuestado señala que se financia mediante los ahorros que posee, el 46,67% señala que mediante préstamos no bancarios y que el 60% mediante crédito hipotecario. Se concluyó: El 46.67 % de ellas se financian con ahorros personales, el 100% reinvierten utilidades, el 46.67% obtiene financiamiento no bancario, el 33.33% obtiene préstamos bancarios. El 40% de los micro empresarios mencionan que los préstamos lo utilizaran en capital de trabajo y pago de deudas, el 72% lo invierte en activos fijos; el 47% adquiere inventarios y el 60% de los usa el financiamiento para expansión de la empresa. El 94% obtienen préstamos con garantías prendarias y ocasionalmente se financian con préstamos personales (80%) y el 80% utiliza los préstamos bancarios y de financieras.

Palabras clave: préstamo, leasing, financiamiento, MYPE.

Abstract

The present investigation: Characterization of the financing of micro and small companies, production and commerce sector; trout breeding - (aquaculture), Huaraz - 2017, the following problem was raised: What are the main characteristics of the financing of micro and small companies in the production and trade sector - Trout breeding of trout (aquaculture) -Huaraz; 2017?, for which the objective was formulated: Describe the main characteristics of the financing of the micro and small companies of the Production and Trade Sector - Trout breeding of trout (aquaculture) -Huaraz. Period 2017; This non-experimental quantitative research, at a descriptive level, established a census sample consisting of 15 SMEs, the instrument was a structured questionnaire of 15 questions. The most important results: 46.67% of the respondents indicate that it is financed by the savings it has, 46.67% indicates that by means of non-bank loans and 60% through mortgage loans. It was concluded: 46.67% of them are financed with personal savings, 100% reinvest profits, 46.67% obtain non-bank financing, 33.33% obtain bank loans. 40% of the micro entrepreneur's mention that the loans will use it in working capital and payment of debts, 72% will invest in fixed assets; 47% acquire inventories and 60% use the financing for expansion of the company. 94% obtain loans with collateral and are occasionally financed with personal loans (80%) and 80% use bank loans and financial loans

Key words: loan, leasing, financing, MYPE.

Índice

Carátula.....	i
Título de la tesis	ii
Equipo de trabajo	iii
Jurado de sustentación	iv
Agradecimiento	v
Dedicatoria	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
Índice	ix
Índice de figuras	xi
Índice de tablas	xi
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura	15
2.1 Antecedentes	15
2.2 Bases Teóricas	29
2.2.1 Teorías del financiamiento	29
2.3 Marco conceptual	44
2.3.1 Definiciones de Micro y Pequeña Empresas:	44
2.3.2 Caracterización de las MYPE	44
2.3.3 Definiciones de financiamiento	45
III. Hipótesis General	49
IV. Metodología	50
4.1. Diseño de la investigación	50
4.1.1 Tipo y nivel de investigación	50
4.2. Población y muestra	51
4.3. Definición y operacionalización de las variables	62
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	62
4.4.1Técnicas	63
4.4.2 Instrumentos	63

4.5. Plan de análisis	64
4.6. Matriz de consistencia.....	65
4.7. Principios éticos.....	65
V. Resultados	67
5.1. Resultados	67
5.2. Análisis de resultados.....	72
VI. Conclusiones	80
VII. Recomendaciones	82
Aspectos complementarios	83
Referencias Bibliográficas	83
Anexos	87
Anexo 1. Cuestionario	87
Anexo 3. Figuras	90

Índice de tablas

Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables	62
Tabla 2. Matriz de consistencia	65
Tabla 3. Mi empresa se financia mediante los ahorros que poseo de manera personal o como empresa.	67
Tabla 4. Mi empresa se financia gracias a la reinversión de las utilidades que genera.	67
Tabla 5. Mi empresa obtiene financiamiento mediante préstamos no bancarios	67
Tabla 6. Mi empresa obtiene financiamiento mediante préstamos bancarios.	68
Tabla 7. Mi empresa se financia mediante el incremento de capital social (mayor inversión por parte de los socios)	68
Tabla 8. Mi empresa utiliza el financiamiento adquirido para el pago de capital de trabajo (deudas).....	68
Tabla 9. Mi empresa realiza la compra de activos con el financiamiento adquirido...69	
Tabla 10. Mi empresa utiliza el financiamiento adquirido para el abastecimiento de los inventarios	69
Tabla 11. Mi empresa invierte en publicidad con el financiamiento adquirido.	69
Tabla 12. Mi empresa hace uso del financiamiento con fines de expansión y modernización.....	70
Tabla 13. Mi empresa se financia mediante créditos hipotecarios.	70
Tabla 14. Mi empresa se financia mediante préstamos con garantía.....	70
Tabla 15. Mi empresa se financia mediante préstamos personales.	71
Tabla 16. Mi empresa se financia mediante créditos con joyas (credi joyas).	71
Tabla 17. Mi empresa se financia mediante letras y pagarés.....	71

Índice de figuras

Figura 1. Mi empresa se financia mediante los ahorros que poseo de manera personal o como empresa	90
Figura 2. Mi empresa se financia gracias a la reinversión de las utilidades que genera	90
Figura 3. Mi empresa obtiene financiamiento mediante préstamos no bancarios	91
Figura 4. Mi empresa obtiene financiamiento mediante préstamos bancarios.	92
Figura 5. Mi empresa se financia mediante el incremento de capital social (mayor inversión por parte de los socios)	92
Figura 6. Mi empresa utiliza el financiamiento adquirido para el pago de capital de trabajo (deudas).....	93
Figura 7. Mi empresa realiza la compra de activos con el financiamiento adquirido.	94
Figura 8. Mi empresa utiliza el financiamiento adquirido para el abastecimiento de los inventarios.....	94
Figura 9. Mi empresa invierte en publicidad con el financiamiento adquirido	95
Figura 10. Mi empresa hace uso del financiamiento con fines de expansión y modernización.....	96
Figura 11. Mi empresa se financia mediante créditos hipotecarios.	96
Figura 12. Mi empresa se financia mediante préstamos con garantía.	97
Figura 13. Mi empresa se financia mediante préstamos personales.....	98
Figura 14. Mi empresa se financia mediante créditos con joyas (credi joyas).	98
Figura 15. Mi empresa se financia mediante letras y pagarés.	99

I. Introducción

La presente investigación se encuentra dentro de la línea de investigación sobre financiamiento, capacitación y rentabilidad; lleva el título: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas, sector producción y comercio. Rubro crianza de truchas- acuicultura), Huaraz 2017.

En la teoría administrativa el financiamiento es una función empresarial, toda empresa independientemente de pertenecer al sector público o privado necesita canalizar recursos financieros para alcanzar sus objetivos organizacionales, para cumplir su misión como organización, esta función se debe realizar con carácter de obligatoriedad, toda empresa que este limitada en conseguir recursos financieros coloca en situación de riesgo la buena gestión de la organización; sin recursos no se podría comprar materias primas e insumos, pagar al recurso humano, no se tendrá el debido equipamiento y, difícilmente podrá alcanzar sus objetivos, que es conseguir utilidades o beneficios para sus propietarios, he allí la importancia del financiamiento en toda organización.

Los recursos financiero se encuentran en el mercado financiero, es allí donde se consiguen los recursos necesarios para la organización; los mercados financieros presentas características particulares y se comportan en razón a la oferta y demanda de dinero, y de acuerdo a lo que permite la regulación sobre empresas financieras, generalmente regulada por una superintendencia o supervisora de empresa financieras; en el caso peruano la regulación está a cargo de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) que es una entidad de derecho público con autonomía de funciones, esta independencia está consagrada en la Constitución Política peruana. Sus funciones se

encuentran reguladas por la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP's.

La mayoría de los mercados financieros existentes en los países de América Latina tiene un común denominador, la inexistencia de una banca de fomento a la que ofrezca créditos al sector con tasas preferenciales (Titelman, 2003), es decir existe un abandono de parte del Estado, en promover el desarrollo de este sector, que generalmente contribuye con generación de empleo en una gran medida. Al excluir de las políticas de promoción al empleo y el incentivo a la producción, con apoyo financiero, el Estado deja en situación de desventaja a estas empresas.

La situación de las MYPE es entonces desventajosa, ya que al no tener acceso a créditos con tasas preferenciales, es decir tasas acordes al mercado, la tienen que competir en desventaja con las empresas de mayor envergadura, que sí tienen acceso a créditos con tasas de interés más bajas, lo cual les permite producir bienes o servicios a costos más bajos, incrementando sus márgenes de ganancia, ofreciendo al mercado productos a precios más bajos, lo cual incrementa sus ventas y su participación en el mercado.

En resumen, al no existir apoyo crediticio mediante una banca de fomento al crecimiento de las PYMES, estas tienen que recurrir al mercado financiero que ofrece créditos accesibles a ellos, pero a tasa más elevadas, esta situación de desventaja atenta contra el desarrollo de las PYMES, que compiten en desventaja en el mercado, situación que afecta su crecimiento y participación en el mercado que desarrollan actividades.

Según Arbulú (2016) son importantes en el país porque representan el 99.5% de la totalidad de empresas existentes en el Perú, asimismo generan el 49% del total de la producción de bienes y servicios a nivel nacional y participan en la generación del 49% del Producto Bruto Interno nacional. De acuerdo a estadísticas de la ENAHO, en las que se generan el 60% del total de los empleos a nivel nacional, por esta razón las micro y pequeñas empresas (MYPE), son las empresas que tienen mayor participación en la generación de empleos: 53% de la Población Económicamente Activa ocupada en todo el país; y el 7% es generado por la pequeña empresa. Otro indicador importante es que en los últimos 20 años, han sido del sector que ha tenido mayor dinamismo en la generación de nuevas oportunidades de empleo, y que ha propiciado un crecimiento a tasas mayores del 9% por año, hay que mencionar que mientras tanto, la denominada gran empresa solamente creció a un ritmo del 2% anual.

Otra característica de los últimos veinte años es acerca del desarrollo de las MYPE y sobre todo, en el sector urbano, del avance extraordinario del sector informal, que se explica por la incesante migración campo ciudad y la progresiva urbanización que sucede en las grandes ciudades del Perú, que ha dado origen a la proliferación de los auto empleados y del consecuente incremento de micro empresas familiares, como respuesta a la falta de generación de empleo por las medianas y grandes empresas peruanas. Las PYMES se constituyen en una suerte de solución al empleo permanente de los migrantes.

De acuerdo a información de la SUNAT, la participación de las en la producción nacional se concentra en diversas actividades de la economía, principalmente en

actividades como Comercio y prestación de Servicios, que se constituyen en las actividades con que albergan la mayor cantidad de (49% y 33% respectivamente), le sigue la actividad manufacturera con el 11% del total de formales, y más atrás figuran los sectores de actividades relacionadas a las actividades agrícolas y pecuarias y del sector Construcción (3% cada uno).

Son las que representan económicamente a la producción nacional, y por eso su enorme importancia en la actividad económica nacional, casi el 42% de acuerdo a datos que maneja el PROMPYME, que menciona que las generan casi el 88% del empleo en el sector privado, lo cual equivale a 7.2 millones de empleos. En resumen, los micro empresarios dan oportunidad de empleo a 6.3 millones de peruanos, esto es el 77% de PEA ocupada en el sector privado a nivel nacional; y los pequeños empresarios generan 900,000 puestos de trabajo, que representa el 11% de la PEA del sector privado nacional (Arbulú, 2016).

Esta información hace inexplicable la desatención por parte del Estado a este sector tan importante de la economía nacional, como son las PYMES, no se encuentra motivos que justifiquen la situación de abandono en que se encuentran este tipo de empresas, dado su enorme importancia en la actividad productiva nacional. En América Latina subsiste una agenda pendiente, y se constituye una de las aspiraciones de las , es la discusión de promover una banca de fomento a la actividad de los micro y pequeños empresarios por parte del Estado; se debe mejorar el acceso al financiamiento de las , con esto se generará mayores y mejores empleos, se incrementará la producción de

bienes y servicios, se mejorará la demanda interno, ya que la población tendrían mayores ingresos y se mejoraría el bienestar en la población.

En definitiva, para que se homogenice el acceso a los mejores y más importantes mercados, se debe equiparar las oportunidades de acceso a los mercados financieros, a fin de que tengan la misma capacidad de producir en igualdad de condiciones; ha quedado demostrado que las , a pesar de todas estas dificultades han logrado desarrollarse, pero se está desperdiciando la oportunidad de hacerlas crecer de manera más rápida y aprovechar sus potencialidades, la existencia de mercados heterogéneos de acceso al crédito resta posibilidades de desarrollo a estas empresas (Ferraro, 2011)

El funcionamiento del mercado financiero sintetiza el funcionamiento del mercado financiero y el negocio de las empresas financieras que operan en ese mercado: El sistema financiero está conformado por diversas organizaciones que se encargan de canalizar el flujo monetario; su principal labor es recibir los excedentes monetarios de los llamados agentes superavitarios, que vienen a ser considerados como la oferta (constituido por las familias) en este mercado, estos excedentes son canalizados hacia los agentes deficitarios, constituidos por las empresas o agentes de producción de bienes y servicios, que siempre necesitan de fondos para explotar las oportunidades de negocios que los mercados ofrecen. Las familias por lo general ahorran sus excedentes, lo depositan en las empresas financieras en forma de ahorros, por lo que las familias cobran una tasa de interés pasiva (TIP); estas empresas financieras colocan estos ahorros en forma de préstamos a los agentes deficitarios, que están constituidas por las empresas, los intermediarios cobran a las empresas una tasa de interés activa (TIA), siempre la tasa

de interés activa es más alta que la tasa de interés pasiva; a la diferencia de las dos tasa de interés se le conoce como spread financiero y constituye la ganancia de los bancos o del sistema financiero, que son los intermediarios financieros entre familias y empresas.

A todas estas empresas que realizan operaciones de recibir dinero y colocarlo, entre los agentes del sistema financiero, se les conoce con el nombre de intermediarios financieros, su rol es canalizar los fondos entre ambos agentes, para lo cual utilizan los llamados instrumentos financieros, sin los cuales sería imposible transferir el dinero de los depósitos a los empresarios o comerciantes que necesitan de esos fondos para operar en sus mercados. Los activos financieros se denominan directos cuando corresponde a los créditos otorgados por los bancos, reciben el nombre de indirectos cuando son títulos valores, de acuerdo a la manera de cómo se intermedian en el mercado financiero. La Ley General del Sistema Financiero, la ley del Sistema de Seguros y, la ley Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), Ley N° 26702, son las normas que regulan el funcionamiento del sistema financiero.

Este conjunto de normas que se han dictado, se ha hecho con la finalidad de regular el funcionamiento y la supervisión del cumplimiento de las normativas de todas las instituciones que desarrollan actividades en este sistema financiero, y también el mercado de seguros, estas normas alcanzan a todas las personas naturales o jurídicas que refuerzan las actividades del sistema con trabajos o labores complementarias al objeto de funcionamiento de este sistema.

En el Perú, la encargada de autorizar el ingreso y las operaciones de las empresas financieras, es la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), estas empresas se forman al amparo del derecho público o privado, y desarrollan actividades permanentes de captación y colocación de dinero y otros activos del público, y trasladarlo en forma de colocaciones a las empresas que operan el mercado y que puedan otorgar la confianza en la devolución de los préstamos.

Por otro lado, el crédito es indispensable en el desarrollo de la economía en la sociedad moderna y trae una serie de beneficios que mejoran el bienestar de la población. El dinero recibido es invertido por las empresas en mejoras de sus instalaciones, en capital de trabajo, en adquisición de nueva tecnología y en especializarse en determinada fabricación o prestación de un servicio; mejoran el empleo y las remuneraciones de los trabajadores, quienes, al mejorar sus ingresos, pueden incrementar su capacidad de ahorro y depositan sus excedentes en estas empresas, con lo cual se dinamiza la economía, y se crea un círculo virtuoso de la rotación del dinero.

Las empresas que ejecutan intermediación financiera se aseguran el buen uso de los fondos, que deben ser invertidos en actividades rentables para garantizar la devolución del préstamo, y de esta forma vigilan el uso adecuado de los fondos; para facilitar el acceso a los créditos, se han desarrollado una serie de instrumentos financieros tendientes a facilitar el crédito, a minimizar el riesgo y elevar la rentabilidad de los involucrados.

En este caso, las micro y pequeñas del sector producción, orientadas a la producción y comercio de truchas, tiene acceso al sector bancario mínimamente, y al sector no bancario mayormente, el sector no bancario está conformado por las Cajas Municipales y diversas financieras, muchas de ellas son de propiedad de la Banca Comercial; obviamente con tasas de interés activas muchos más altas que el sector bancario (16% de TEA e promedio) mientras que las tasas en el sector no bancario giran alrededor del 60% de TEA al año (Superintendencia de Bancas, Seguros Y AFP, 2017).

La variedad de trucha -*Oncorhynchus mykiss*- denominada arco iris, es oriunda de California, se cría en el Río Sacramento, que se ubica en la zona oeste de los Estados Unidos. Su introducción al suelo peruano data del año 1925, fueron los funcionarios de la Cía. Cerro de Pasco Copper Corporation, los que acondicionaron una laguna artificial en La Oroya, en Cerro de Pasco, y mediante un proceso de siembra y cuidado de los alevinos, se logró cosechar las primeras truchas criadas en el Perú. Cinco años después, la empresa americana realizó una donación de varios ejemplares a un criadero construido ex profeso en Huancayo, en la zona de Quichuay, y luego fueron sembrados en lo que ahora se conoce como El Ingenio, cerca al río Chiapuquio, oficialmente se considera a estas estaciones cómo las primeras Piscícolas que existieron en el país.

Pasaron largos años de esfuerzos y mejora en el cultivo y desarrollo de la crianza de truchas para tener producción natural en el río Chiapuquio; animados por dicha experiencia exitosa desde el año 1936 se difundió esta experiencia y se cultivó en la Laguna de Chaquicocha.

Estas experiencias de éxito hizo germinar la idea de llevar crías de trucha a lagunas y lagos, por lo que se empieza a criar truchas en el Lago Titicaca, que fue poblado con esta variedad de truchas, visto el potencial económico de esta iniciativa, se formó una Comisión Mixta peruano boliviana, para empezar a estudiar las posibilidades de siembra en los lagos y ríos de ambos países; dada las condiciones bio ecológicas de los ríos y lagos se optó por importar del vecino país chileno en 1939 el salmón “Trucha Fario”.

Recién a mediados del año 1945 se empezó a difundir la crianza de truchas, construyéndose sendos criaderos en las ciudades de Santa Eulalia (Lima), Cajamarca (1956), Huaraz (1959) y el de Huánuco (1960). Han pasado varias décadas desde que llegaron los primeros ejemplares de trucha al país, y los resultados son auspiciadores, en los veinte últimos años se ha conseguido excelentes resultados, siendo las regiones de Junín y sobre todo Puno, los departamentos con mayor volumen de producción de truchas; estas dos regiones explican el 84% de la producción nacional, entre ambas regiones se produce 10676.4 toneladas métricas, y en Puno se produce más del 73% de este volumen, y esta región ocupa el primer lugar como productor nacional desde el año de 1983 (Ministerio de la Producción, 2015).

Esta especie importada al país se está desarrollando con fuerza en las diferentes lagunas y ríos de la sierra peruana, su alimentación lo califica como omnívoro, su variada alimentación posibilita su supervivencia y adaptación frente a otras especies. Durante su ciclo de desarrollo natural se alimenta indistintamente y/o alternativamente de vegetales (fitófago) y animales (zooplantófago) y se puede afirmar que consume una

gran variedad de alimentos, literalmente casi todo lo que le provee su entorno acuático; en todos los ciclos hídricos. Existe una pequeña diferencia en su biotipo respecto a su similar criada en la costa, a bajas altitudes, que lo diferencia en tamaño y grosor, en su relación tamaño/peso, la trucha peruana comparada con la chilena, que se cría casi al nivel del mar, se diferencia en su musculatura, pues a igual tamaño, la trucha criada en zonas alto andinas es más musculosa, se ha confirmado que nuestras truchas son más gruesas que las chilenas.

Adicionalmente, las empresas dedicadas a la crianza y comercialización de truchas se encuentran en el sector terciario, sector que se encuentra en franco crecimiento, de acuerdo a las estadísticas que maneja PRODUCE, y de acuerdo a publicaciones existentes, en el año 2015, se produjeron en el Perú más de 32 mil toneladas de trucha, liderando la Región Puno la producción nacional (El Comercio, 2016), asimismo, crece el consumo de truchas en los hogares a nivel nacional, que se populariza mediante el abastecimiento a cadenas nacionales, como Plaza Vea, Metro, entre otras. La trucha constituye uno de los platos populares de la mesa peruana.

En el mercado local, Huaraz se constituye como el primer consumidor de truchas, tanto por la demanda de turistas nacionales y extranjeros, que es un sector en franco crecimiento, como por familias locales. Son 36 las empresas locales que se dedican a la crianza y comercialización de truchas (PRODUCE, 2016), estas empresas están consideradas como , y como tales tienen los mismos problemas de financiamiento que las demás empresas de su tipo a nivel nacional; es decir la gran mayoría no puede acceder a financiamiento de las empresas bancarias, y sólo pueden acceder a

financiamiento mediante empresas del sistema no bancario, que cobran tasas de interés más altas, pero que solicitan menores requisitos, y que pueden ser cumplidos por las pequeñas y micro empresas del rubro crianza de truchas del mercado local.

En este escenario se desenvuelven las empresas de este rubro, por lo que esta investigación tiene como problema de investigación: ¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas, sector producción y comercio, rubro crianza de truchas en Huaraz, 2017?, que responde a la problemática existente alrededor de la variable de investigación, que se resumen en la inexistencia de una banca de fomento a las PYMES, limitado acceso a los créditos que otorga la banca comercial, por lo que se tiene que recurrir a fuentes de financiamiento que piden menos requerimientos, que son más accesibles, pero que sus tasas de interés son mayores al 60% anual, lo cual afecta la rentabilidad de las , tal es el caso de las empresas en estudio.

Para resolver el problema de investigación se ha planteado como Objetivo General: Determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector producción y comercio - rubro crianza de truchas (acuicultura) – Provincia Huaraz, Período 2017.

Para alcanzar el objetivo general, se han planteado los siguientes objetivos específicos: Caracterizar la utilización de los préstamos recibidos por las micro y pequeñas empresas del Sector producción y comercio – rubro crianza de truchas (acuicultura) – Provincia de Huaraz, Período 2017.

Describir los instrumentos financieros que utilizan las micro y pequeñas empresas del Sector producción y comercio – Rubro crianza de truchas (acuicultura) – Provincia Huaraz Período 2017.

Sobre la metodología empleada en la presente investigación, el tipo fue cuantitativa, el nivel de investigación fue descriptivo simple, de diseño no experimental de corte transversal, la población estuvo constituida por 15 MYPE del sector producción y comercio, rubro crianza de truchas (acuicultura), en Huaraz, en el Período 2017, y dado su reducido tamaño se tomó una muestra censal. Respecto al recojo de la información, se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario estructurado de 15 preguntas. Referente al análisis de los datos, se utilizó la estadística descriptiva e inferencial. Así mismo, para la tabulación y obtención de los resultados, se hizo uso de los programas Excel y SPSS. Por último, esta investigación se cimentó sobre los principios éticos que establecen los lineamientos de la actividad investigadora, los cuales se encuentran plasmados dentro del Código de Ética para la Investigación versión 001 de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

La investigación enunciada, argumenta y conceptualiza se justifica teóricamente, debido al abordaje de temas sobre MYPE y financiamiento, generando reflexión y discusión sobre el conocimiento existente, lo cual necesariamente conlleva a realizar un análisis del conocimiento. Además, este estudio brindará una perspectiva de cómo influye esta variable en el crecimiento de las MYPE inmersas en la investigación, tratando de corroborar las teorías vinculadas al financiamiento con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, para lo cual se consulta la teoría de autores reconocidos

como Franco Modigliani, Merton Miller y de Lucy Conger, Patricia Inga y Richard Webb.

Esta investigación tiene justificación metodológica, debido a que, para lograr los objetivos de estudio, se acude al empleo de una metodología para el abordaje, técnicas de investigación como la encuesta y al diseño del instrumento como el cuestionario que será validado a efectos de recabar información de las variables de estudio y el cual tendrá un fin específico en la presente investigación, así como su utilización en investigaciones futuras. Con ello se pretende conocer la importancia del financiamiento en el desarrollo como empresa.

Esta investigación tiene justificación práctica, dado que el estudio abrirá nuevos caminos para empresas que presenten situaciones similares a la que aquí se plantea, induciendo a éstas a tomar medidas más drásticas respecto al financiamiento, para mejorar el desempeño sus labores. Con tales resultados se tendrá también la posibilidad motivar a los colaboradores y por ende la productividad de este tipo de empresas. Por último, profesionalmente se pondrá en manifiesto los conocimientos adquiridos por el tesista durante la carrera y pensando a conseguir el título profesional con esta investigación.

Es así que se concluye que, el financiamiento de estas micro y pequeñas empresas se caracteriza por: el 46.67% ha manifestado que regularmente se financian mediante los ahorros; el 46.67% manifestaron que se financian reinvertiendo las utilidades, el 46.67% manifestaron que regularmente obtienen financiamiento mediante

préstamos no bancarios; el 33.33% señaló que ocasionalmente obtienen préstamos de los bancos. Sobre la utilización de los préstamos recibidos: más del 72% manifiestan que utilizan el financiamiento adquirido en la compra de activos. El 60% manifestó que ocasionalmente el financiamiento adquirido se usó con fines de expansión y modernización. Sobre los principales instrumentos financieros: el 60% ha manifestado que financian sus préstamos mediante créditos hipotecarios; 94% manifestaron que obtienen financiamiento de préstamos con garantía; el 80% ha manifestado que ocasionalmente se financian con préstamos personales; el 73.33% señaló que ocasionalmente utiliza el instrumento denominado credi joyas; finalmente, el 80% manifestó que el financiamiento mediante letras y pagarés es utilizado, estos instrumentos son propios del sistema financiero bancario.

Por último, se recomienda a las financieras fijar tasas de interés preferenciales a las MYPE, formales y con buen historial crediticio, que fomenten el crecimiento de las micro empresas los cuales generaría mayor empleo e ingresos en la población. Se recomienda a las entidades financieras que no sean exigentes con la documentación, de esta manera se puede facilitar y agilizar la obtención de préstamos a las PYMES. Se recomienda a los bancos comerciales, que no sólo deben dar prioridad a las grandes y medianas empresas, sino que también a las PYMES, bajando el nivel de requisitos, muchos de los cuales son inalcanzables para estas.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Para Bustos (2013), en su tesis titulada “fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal, para el desarrollo de micro y pequeñas y medianas empresas” tuvo como objetivo general, desarrollar una investigación, que permita conocer el entorno económico nacional y regional en el que se desenvuelven las PYMES, llegando a las siguientes conclusiones, se establecieron 3 conceptos diferentes de las micro empresas, la pequeña y mediana empresa, se clasificó siempre dependiendo al sector en que pertenecían, desarrollar la investigación en la que se aborde el interés el conocer las fuentes de financiamiento que se presentan en las PYMES requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, un vitalidad productiva que se permita que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargados de otorgar créditos, dentro de los mercados financieros los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto como de la inversión como empleo, observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la ciudad de México.

Así mismo De la mora (2006) en su investigación titulada “Análisis de necesidades de financiamiento de las empresas pequeñas manufactureras del municipio de colima”, consideró como objetivo general, analizar las necesidades de financiamiento de las empresas pequeñas del sector manufactura en el municipio de colima, el tipo de investigación fue cualitativo, de nivel descriptivo, con una muestra de 78 empresas pequeñas y una muestra de 30 empresas, y llegó a las siguientes conclusiones, con respecto al financiamiento, el 60 % contestó que su principal fuente de financiamiento son los proveedores, el 17%, préstamos familiares, el 17% recursos propios y clientes, según las futuras fuentes de financiamiento, el 37% se seguirá apoyándose con los créditos de sus proveedores, 33% piensa en la banca comercial, el 10% recurrirá al caja de ahorro.

González (2014) en su tesis titulada “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las MYPE del sector comercio en la ciudad de Bogotá” consideró como objetivo general, determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las PYMES del sector comercio de Bogotá, el tipo de investigación fue cuantitativo de diseño no experimental, llegó a las siguientes conclusiones, fue explorar la situación actual de uno de los sectores más impactantes e influyentes en la economía de la ciudad de Bogotá con el fin de efectuar un diagnóstico de su gestión financiera y la relación de ésta con sus alternativas de financiamiento, así mismo identificar las problemáticas financieras presentes, con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento, de este modo se observó que en Colombia el parque empresarial está conformado principalmente por microempresas en un 96,35%, se evidencia que las

generan una tercera parte del empleo del país, en cuanto a la caracterización, en los últimos años 4 años dicho sector ha presentado una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en las ventas, además dicho sector genera aproximadamente una tercer parte del empleo de la capital, respecto a los indicadores de rendimiento.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Para Rengifo (2011) en su tesis titulada, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo- Conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, Período 2009-2011” tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las PYMES del sector comercio-rubro artesanía Shipibo-Conibo del distrito de Callería, el tipo de investigación que empleó fue cuantitativo de nivel descriptivo y de diseño no experimental, la población estuvo constituida por 14 micro empresas y una muestra de 14 PYMES, utilizó como técnica la encuesta y como instrumento un cuestionario de 25 preguntas, llegando a las siguientes conclusiones: Con respecto a las características de las PYMES, el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, con respecto al financiamiento, el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, con respecto a la capacitación el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, con respecto a la rentabilidad, El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

Cáceres (2014), en su investigación titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las PYMES del sector comercio educativos – rubro instituciones educativas privadas del nivel inicial de la ciudad de Juliaca en el Período 2012-2013” cuyo objetivos generales fue, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios educativos–rubro instituciones educativas privadas del nivel inicial del distrito de Juliaca-Período 2012 – 2013, el tipo de investigación que utilizó fue cuantitativa, nivel descriptivo y de diseño no experimental, la población estuvo constituida por 27 PYMES, con una muestra de 16 PYMES, usó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario estructurado de 40 preguntas, llegó a las siguientes conclusiones: Con respecto a las características de las PYMES, el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, con respecto al financiamiento, el 50% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, con respecto a la capacitación, el 38% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación, con respecto a la rentabilidad, el 75% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa.

Chávez (2014) en su estudio titulado, “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete, 2014”, consideró en su estudio el siguiente objetivo generales, determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes de San Luis -Cañete, 2014, esta investigación fue descriptiva, se consideró una población de 20 PYMES, y un cuestionario de 32 preguntas y como técnica la encuesta, derivando a las siguientes conclusiones: Con respecto a las PYMES, el 55% se dedica al negocio por más de 03 años, con respecto al financiamiento, El 5% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, el 20% invirtió en capital de trabajo, con respecto a la capacitación, El 75% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, con respecto a la rentabilidad, El 20% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa.

Cribillero (2013) en su investigación titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artesanías en el distrito de Tacna, Período 2011- 2012” consideró como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comerció rubro compra y Venta de Artesanías en el Distrito de Tacna, Período 2011-2012, el nivel de investigación fue cuantitativo de nivel descriptivo y de diseño no experimental, con una población de 15 micro y pequeñas empresas, con una muestra del 100% , la técnica que utilizó fue la encuesta y como instrumento un cuestionario de 40

preguntas, llegando a las siguientes conclusiones: Con respecto a las características de las PYMES, el 80% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, con respecto al financiamiento, el 100% obtuvo su crédito de las entidades bancarias, respecto a la capacitación, el 53% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 53% ha recibido alguna capacitación, con respecto a la rentabilidad, el 60% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa .

Así mismo, Santiago (2013) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro vidriería - distrito de Ayacucho provincia Huamanga-Ayacucho, Período 2012-2013” el autor se planteó como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro vidriería - distrito de Ayacucho provincia Huamanga-Ayacucho, Período 2012-2013, el tipo de investigación que aplicó de fue cuantitativo de nivel descriptivo y de diseño no experimental, con una población de 10 micro y pequeñas empresas y con una muestra del 10% de las PYMES, la técnica de estudio fue la encuesta y como instrumento un cuestionario de 40 preguntas, llegó a las siguientes conclusiones: Con respecto a las características de las PYMES, el 100% se dedica al negocio de comercio por más de 03 años, el 100% no tiene ningún trabajador permanente, con respecto al financiamiento, el 40% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, con respecto a la capacitación, el 70% tuvieron un curso de capacitación,

respecto a la rentabilidad, El 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa.

Se cita a Valencia (2013), en su investigación titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro abarrotes de la ciudad de Talara – La Brea - Negritos Período 2011” tuvo como objetivo general, conocer las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las PYMES del sector comercio – rubro abarrotes de la ciudad de Talara – La Brea Negritos Período 2011, el tipo de investigación fue de nivel cuantitativo de nivel descriptivo y de diseño no experimental, y estuvo constituida con una población de 30 empresas y con una muestra del 50% , usó como técnica la observación, entrevista y como muestra el cuestionario y llegó a las siguientes conclusiones: Con respecto al financiamiento, si se correlacionan con las entidades bancarias, si dan crédito a cómodos intereses sin embargo no es accesible para las PYMES, con respecto a la rentabilidad , el 80% de las PYMES comentan que el financiamiento mejoró, además 93% enuncia que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años mientras que el 7% comentó lo contrario.

2.1.3. Antecedentes regionales

Medina (2015) en su investigación titulada “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de Av. Pacífico del distrito de Nuevo Chimbote, 2013 consideró como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, en las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollerías de la Av. Pacífico del Distrito de Nuevo Chimbote, 2013, el diseño de investigación fue no experimental, la población estaba representada por 8 PYMES y una muestra de 5 PYMES, como técnica se utilizó la encuesta y como instrumento el cuestionario, llegó a las siguientes conclusiones: Con respecto a las Micro y pequeña empresas del sector servicio rubro pollerías, tienen de entre 3-5 años de permanencia de actividad y rubro, respecto al financiamiento de las PYMES, recurren al financiamiento formal, teniendo una mejora en sus ganancias e invirtiéndolo en capital de trabajo y mejora de infraestructura.

Así mismo, Rashta (2014) en su estudio titulado “Financiamiento y rentabilidad de las PYMES del sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz - región Áncash año 2013” se planteó el siguiente objetivo general, describir las principales características del financiamiento, y rentabilidad económica de las PYMES del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz región Ancash año 2013, el tipo de investigación que usó fue cuantitativo de nivel descriptivo y de diseño no experimental, con una población de 25 representantes legales y con una muestra del 100%, la técnica que utilizó fue la encuesta, observaciones y como

instrumento el cuestionario estructurado de 15 preguntas, llegando a las siguientes conclusiones: Con respecto a las PYMES, el 65% tiene una antigüedad mayor a los cuatro años, con respecto al financiamiento, el 88% afirmaron que el financiamiento de su negocio fue ajeno, asimismo el 80% recibió el crédito solicitado para su negocio, con respecto a la rentabilidad, el 73% los créditos que obtuvieron lo invierten en la compra de mercadería deportivas, el 64% de los encuestados manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en estos 2 últimos años.

Así mismo, se tiene a Sessarego (2015), en su tesis titulada “Características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarney período 2011” planteó el siguiente objetivo general. Describir las características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarney período 2011, el tipo de investigación que desarrolló fue cuantitativo, de nivel descriptivo y de diseño no experimental, con una población de 6 ferreterías, con una muestra del 100% de la población, la técnica de estudio fue la encuesta y el instrumento un cuestionario de 25 preguntas, arribando a las siguientes conclusiones: Con respecto a las características de la ferretería, el 100% de los microempresarios se dedican al rubro de ferretería hace más de 5 años, con respecto al financiamiento, del 100% recibieron financiamiento, con respecto a la rentabilidad , el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el año 2011, el cual fue entre 10% a 30%, donde se observaron mayores ventas manteniendo sus costos, El 100% manifestó que la

rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento obtenido en el año 2011.

Torres (2013) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y capacitación de las MYPE del sector servicio– rubro servicios integrales de seguridad y vigilancia del distrito de Chimbote, año 2013”, consideró como objetivo general, determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector Servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Chimbote, año 2013, el diseño de investigación que utilizó fue no experimental, con una población de 12 PYMES y una muestra de 10 PYMES que representa el 83.33%, finalmente llegó a las siguientes conclusiones: Con respecto a la MYPE, fueron generadas para crear ganancia y se encuentran formalizadas, con respecto a la capacitación, la mayoría de las MYPE no se han capacitado, una minoría recibió capacitación una vez al año, con respecto al financiamiento, los empresarios en su mayoría recurren al financiamiento y solicitaron por lo menos un financiamiento durante el año 2013.

2.1.4. Antecedentes locales

Mayhuay (2013) en su tesis titulada “El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (PYMES) del sector servicio - rubro cevicherías del distrito de Independencia -Huaraz, año 2011” determinó como objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las PYMES del sector servicio - rubro cevicherías del Distrito de Independencia - Huaraz, año 2011, el tipo de investigación fue de carácter descriptivo- cuantitativo, no experimental, con un nivel de investigación de carácter aplicativo y un diseño no experimental, arribando a las siguientes conclusiones: Con respecto al financiamiento, el 76% los propietarios afirmaron que el financiamiento de su negocio fue ajeno y 19 de las 25 empresas estudiadas solicitaron financiamiento para llevar adelante su negocio representando, respecto a la rentabilidad el 44% los representantes manifestaron que el microcrédito obtenido contribuyó en un 15% en la rentabilidad del negocio; el 76% de los encuestados dijo que dentro de las políticas de tención de las entidades, el 76% afirmaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.

Asimismo, Morales (2017) en su investigación titulada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro- cerámica en el distrito de Taricá, Provincia de Huaraz – Período 2015”, consideró como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento de las PYMES del sector comercio-rubro cerámica en el distrito de Taricá, Provincia de Huaraz, el tipo de investigación que utilizó fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no

experimental con una población de 28 empresas artesanales y tomó como muestra 14 representantes legales, como técnica de estudio se utilizó la encuesta , y como instrumento un cuestionario de 25 preguntas, llegando a las siguientes conclusiones: Con respecto al objetivo general, manifestó, existe más personas adultas por lo tanto hay bastante experiencia en el manejo de los negocios es muy importante la capacitación al personal, respecto a las PYMES, el 64% se asigna a este tipo de negocio más de 10 años, con respecto al financiamiento, el 78% recurren a los bancos como fuente de financiamiento, el 85% consiguió su crédito de las entidades no bancarias, en 43% de los empresarios financiaron sus empresas con los ahorros personales.

Para Osorio (2013) en su investigación “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción civil del Distrito de Independencia-Huaraz, Período 2009 – 2010”, tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción civil del Distrito de Independencia, el tipo de investigación que usó fue cuantitativo, de nivel descriptivo y de diseño no experimental, con una población de 22 micro y pequeñas empresas y con una muestra de 22 microempresas, técnica de estudio fue la encuesta y el instrumento un cuestionario de 25 preguntas, llegó a las siguientes conclusiones: Con respecto a las características de los PYMES el 86% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 73% no posee trabajadores permanentes, con respecto al financiamiento el 27% manifestó que el financiamiento fue de terceros, el 67% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante las entidades bancarias, con respecto a la

capacitación, el 100% de los representantes declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión, con respecto a la rentabilidad, el 59% manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Así mismo, Robles (2013) en su investigación “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las PYMES del sector comercio – rubro ferretería del distrito de Ticapampa, año 2011” tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las PYMES del sector comercio – rubro ferretería en el distrito de Ticapampa, año 2011, el tipo de investigación fue cuantitativo, de nivel descriptivo y de diseño no experimental, la población estuvo conformado con un total de 25 micro y pequeñas empresas y la muestra 9 PYMES, la técnica fue la encuesta y como instrumento los cuestionarios , los resultados obtenidos fueron: Con respecto al financiamiento, el 100% de las PYMES encuestadas que financiaron su actividad económica con financiamiento de terceros, con respecto a la capacitación, el 67 % manifestaron que no recibieron capacitación en los 2 últimos años, con respecto a la rentabilidad, el 22 % dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas, 67% dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los dos últimos años, 89% dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

Así mismo, Solís (2014) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios. rubro bazar de ropas del distrito de Carhuaz. Período 2013” considero como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las PYMES del sector Servicios, rubro bazar de ropas de la provincia de Carhuaz. Período 2013, el tipo de investigación fue cuantitativa, de nivel descriptivo y de diseño no experimental descriptivo, con una población de 10 PYMES y la muestra está conformado por 5 PYMES, la técnica que se utilizó fue la encuesta, el instrumento fue el cuestionario y llegó a las siguientes conclusiones: Con respecto a los representantes legales indicó el 60% aseguran ser una empresa formal, el 80% de ellos señalaron que tienen cuatro trabajadores permanentes, en el financiamiento indicó que el 100% no solicitó crédito bancario, respecto a la capacitación el 100% de los representantes legales indicaron que el año 2013 sí se capacitaron, en la rentabilidad el 60% indican que en los dos últimos años ha mejorado la rentabilidad de la empresa.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento

2.2.1.1. La tesis de Modigliani-Miller

En el año de 1958, fue publicado el primer estudio de Modigliani & Miller, hasta ese entonces se mantenía el enfoque tradicional que sintetiza las posiciones mantenidas hasta entonces, fue cuando se dio una nueva percepción al estudio de la estructura de capital. En el enfoque tradicional, el financiamiento con deuda tiene un coste menor que a la ampliación del capital, debido a un mínimo riesgo que presentan los inversores al suscribirse a una deuda. Este escenario muestra que, si una organización recurre permanentemente, como forma de financiamiento a contraer deudas, esta poseerá un coste menor de capital e incrementará el valor de la empresa. Por otro lado, al llegar a un determinado nivel de endeudamiento, acreedores y los accionistas comenzarán a exigir una mayor rentabilidad por los riesgos que llevaron consigo las deudas. Es en este momento que el coste de capital de la empresa se incrementará, debido a la existencia de un punto óptimo que minimiza los costes. De esta manera, se postula en la teoría tradicional que existe una estructura de capital óptima, afirmando que, existe una relación deuda-fondos propios que maximizan el valor total de mercado de la empresa. Sin embargo, no define un razonamiento para acercarse al óptimo.

Modigliani & Miller (1958) lograron demostrar que, con la política de inversión de la empresa, y abstrayendo los costes de transacción e impuestos, la selección de

políticas financieras no tiene impacto en el valor empresa en el mercado actual. Con esta proposición se hace entender que la elección de la política financiera de la empresa no tiene impacto en el valor de la empresa debido a que no afecta a la distribución de los flujos de cajas totales, separando, de manera supositoria, las decisiones de inversión y financiación. Por ello, el valor de la empresa está determinado por la capacidad de sus activos a fin de generar renta a su vez, no por los títulos que emiten para financiar sus inversiones.

En conclusión, Miller y Modigliani coinciden con el enfoque del Resultado de Explotación, es decir, dentro de los mercados perfectos de capitales no existe una estructura óptima de fondos que busque financiar las inversiones de la empresa. Aquellas empresas que tengan el mismo riesgo económico tendrán el mismo coste de capital, K_0 , independientemente de su financiamiento. Así, la estructura de capital no tiene impacto en el valor de mercado de la empresa y por lo tanto no afecta a la riqueza de los accionistas. El modelo básico de Miller y Modigliani (M & M) se produce a partir de las siguientes hipótesis:

- 1) Los inversores individuales y las empresas pueden endeudarse al mismo tipo de interés.

- 2) El coste de la deuda (K_i) es independiente del grado de endeudamiento de la empresa (de su riesgo financiero) y, además, la corriente de rendimientos de la deuda se considera segura. Es decir, todos los recursos de deuda tienen igual rendimiento, que coincide con el tipo de interés libre de riesgo del mercado.

3) Los inversores tienen expectativas homogéneas sobre beneficios y riesgo.

Además, todos tienen la misma información y sin coste.

4) No existen impuestos ni costes de transacción.

5) Las empresas se agrupan en clases de riesgo equivalente y cada clase de riesgo incluye todas las empresas cuya actividad tiene el mismo nivel de riesgo económico.

2.2.1.2. Teoría del financiamiento jerárquico

Según la Teoría del financiamiento jerárquico, que estudió y se inspiró desde sus orígenes en las investigaciones de Myers (1977) y Myers & Majluf (1984), las empresas deben de priorizar justo cuando se vea en la necesidad de elegir el tipo de financiamiento para realizar una inversión. Myers & Majluf (1984) muestran y detallan las opciones que deben ser atendidas de manera jerárquica en el momento de elegir el financiamiento, atendiendo a las siguientes prioridades: Primero, las organizaciones deben considerar el financiamiento interno. Las utilidades retenidas encabezan las fuentes de financiamiento en la perspectiva de los directivos, debido a que estos beneficios no tienen costo alguno y permiten un gran margen de discrecionalidad al no ser influidos por la asimetría de la información. En segunda instancia, prefieren emitir deudas y, por último, debe darse preferencia al incremento del capital.

Con relación al tipo de financiamiento externo, la emisión de acciones es una alternativa que tienen detractores, habituando a que los inversionistas externos tomen en consideración las acciones con una perspectiva de un riesgo mayor y, por tanto, exigen se alcance una mejora en la tasa de rentabilidad de la empresa. La perspectiva de los

costos de transacción y emisión explican tradicionalmente el orden de preferencia del financiamiento. Las utilidades retenidas originan mínimos costos de transacción y mediante una deuda se incurre a menores costos de transacción a comparación de cuando se emite capital.

El financiamiento con deuda, origina una reducción de impuestos siempre y cuando la empresa tenga los mencionados beneficios tributarios. Myers & Majluf (1984) recurrieron a la información asimétrica para explicar teóricamente el fenómeno de financiamiento jerárquico. El enfoque de señalización relaciona la teoría del financiamiento jerárquico con el concepto de estructura de capital, precisando que los beneficios retenidos son priorizados ante las deudas y las deudas son priorizadas ante la nueva emisión de capital.

La teoría de señales establece que las decisiones tomadas por una empresa y que posteriormente se remiten a los mercados financieros (señales) son de importancia para los agentes que intervienen el mercado, generando señales, ya sean positivas o negativas, según el escenario en que la empresa esté “enviando” estas señales; por ejemplo, la emisión de deuda podría ser una señal desfavorable para algunos agentes, mientras que otros agentes podrían tomarlo como una señal favorable. Desde la perspectiva del enfoque de señalización se afirma que únicamente las empresas con bajos beneficios pueden emitir capital en una quiebra del equilibrio manifestado en la teoría del financiamiento jerárquico. Los inversionistas más racionales prevén este contexto y exigen un descuento en la oferta pública inicial. Dicho descuento viene a ser el costo de incrementar el capital que pudo haber sido sostenido por los accionistas internos. La

emisión de la deuda es una señal positiva para el mercado de capitales, en el entendido de que la empresa que emite una deuda es una empresa que posee un alto rendimiento.

Según Moreira & Rodríguez (2006), citado por Gómez (2008), la teoría del financiamiento jerárquico quiere brindar una explicación coherente entre la relación que existe entre la estructura de capital y los problemas de información asimétrica, cuando la organización tiene que lograr el financiamiento de ciertos proyectos de inversión. En los mercados de capitales perfectos la información es accesible a los inversionistas sin ningún costo. Este supuesto implica la simetría de la información para los involucrados en el mercado y, por ello, supone que dichos involucrados poseen la misma información respecto a las distintas entidades que cotizan en el mismo.

Sin embargo, en escenarios de incertidumbre, pueden diferenciarse en lo que respecta a la disponibilidad de información, existiendo algunos ejecutivos de la empresa que son beneficiados. Esta situación alienta el surgimiento de conflictos entre los propietarios de las acciones, que pueden ser considerados como internos o externos a la dirección, y también entre los poseedores de deuda. La Teoría del financiamiento jerárquico sostiene que las empresas no poseen una estructura de capital óptima a alcanzar, sino que persiguen una escala de jerarquías cuando buscan financiamiento. La información asimétrica existente en los mercados de capitales, sobre la calidad de los proyectos de inversión, genera una elección de escalas de preferencia, conformando así una confrontación entre los beneficios fiscales y los costos de insolvencia financiera que se describen en la teoría del trade-off.

Myers & Majluf demostraron en su trabajo de 1984 que la asimetría de información conlleva a una continua infravaloración de los títulos de la empresa y

especialmente de sus acciones en los mercados de capitales. Esta infravaloración puede traer consigo una transferencia de riqueza desde los accionistas hacia los nuevos proveedores de capital que puede llegar a compensar el valor actual neto del nuevo proyecto de inversión, reteniendo la realización de algunos proyectos de inversión y, en consecuencia, el incremento de valor. Este problema tiene un menor impacto en el caso de la deuda, que presenta una menor asimetría de información, haciendo que este recurso financiero sea priorizado en comparación a la emisión de acciones, siempre y cuando que los fondos generados por la empresa no sean suficientes para financiar una nueva inversión.

Este escenario promueve a que los inversionistas perciban el financiamiento con capital, de manera que represente que las acciones de la organización se sobrevaloren en el mercado de valores, lo que es un indicador negativo para la empresa. Asimismo, los especuladores de bolsa presumen que, si las expectativas de utilidades futuras son muy positivas, entonces los propietarios van a preferir contraer deudas, que ocasionan pagos de intereses, pero que no implica repartir la torta (los beneficios o ganancias) entre un mayor número de propietarios.

2.2.1.3. El mercado financiero

Desde la perspectiva de la intermediación, se considera que el mercado financiero, a su vez, se divide en dos grandes mercados; y de manera similar estos dos se subdividen en dos mercados. Para poder comprender estos conceptos, se recurre a una situación muy frecuente que ocurre en las organizaciones, las mismas que les requieren financiar sus diversos proyectos; y que, a su vez, poseen dos alternativas de realización: la primera es mediante el crédito comercial o bancario (intermediación indirecta), y la

otra alternativa, es mediante el mercado de valores, alternativa llamada como intermediación directa. Para su mejor comprensión y entendimiento, se desarrolla en qué consiste ambos mercados:

a) Mercado de intermediación indirecta

Comprendido generalmente por el sector bancario (banca comercial y banca privada), donde participa un intermediario que brinda preferentemente créditos a corto plazo (se constituye en la principal modalidad). Para ello se debe primero que lograr captar depósitos recursos financieros de las familias o del público; y luego colocarlos en forma de créditos o préstamos a un tercero. Estableciéndose de esta manera una relación vinculante entre el ofertante de capital y el demandante del referido recurso a través del intermediador financiero. De manera similar se define como intermediario indirecto a los fondos de inversión colectiva, como por ejemplo los fondos de pensiones y de inversión, brindando de manera indirecta paso al mercado a través de estos vehículos.

• Sector bancario

Conformado por el banco de la nación y la banca múltiple, que en nuestro país comprende a los bancos: Banco BBVA; Banco de Crédito del Perú, Interbank, Scotiabank, entre otros bancos.

• Sector no bancario

Este sector está conformado por diversos tipos de empresas financieras, tales como: Cooperativas de Ahorro y crédito; Cajas municipales, cajas rurales de ahorro y crédito, empresas de desarrollo para la pequeña y mediana empresa (EDPYME), entre otras. Estos dos sectores cuentan con un organismo supervisor y normativo, la

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Las cooperativas de Ahorro y Crédito son supervisadas, de acuerdo a Ley, por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP), pero allí existe un clarísimo conflicto de intereses.

b) Mercado de intermediación directa

Existen personas y empresas a las cuales no les resulta tan conveniente financiar sus actividades mediante el sector bancario, debido principalmente por las altas tasas de interés, estos agentes pueden recurrir a emitir títulos valores (acciones o bonos) y de esta manera pueden captar recursos financieros necesarios, de manera directa de los oferentes de capital. Dichos oferentes son referidos a los inversionistas que compran y venden valores basados en el rendimiento esperado y asumiendo cierto riesgo mínimo, que están dispuestos a correr. Este mercado está regulado y supervisado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). Este mercado comprende a su vez de dos mercados:

• Mercado primario

Llamado así, porque en este mercado las empresas emisoras de acciones, ofrecen títulos valores que ofertan por primera vez, a fin de conseguir lograr el financiamiento de diversos inversionistas (personas naturales o jurídicas, e inversionistas corporativos como: bancos, AFP, financieras, empresas administradoras de fondos mutuos, entre otros) por medio de una oferta pública (que necesita previa autorización de la Supervisión del Sistema Financiero – ASFI) y además de estar inscrita en el Registro del Mercado de Valores.

- **Mercado secundario**

Es aquel mercado en el que se realizan transacciones con valores ya existentes, iniciando en el momento que las empresas logran inscribir sus títulos valores, y otros instrumentos, en la Bolsa de Valores a fin de que logren comercializar dichos valores cuando requieran de liquidez (dinero). La compra-venta de valores se produce regularmente en varias oportunidades; primero, cuando una persona compra acciones en la bolsa (mediante una SAB) y posteriormente cuando las vende, continuando así repetidamente con la compra y venta de acciones en la bolsa.

Este mercado está dividido en mercado bursátil y en mercado extrabursátil. El mercado bursátil es el segmento del mercado que, por medio de la negociación de valores, se ubica en la Bolsa como mecanismo, denominado Rueda de Bolsa. Se participa en dicha rueda a través de las Agencias de Bolsa. De manera similar mercado extrabursátil, es aquel en el cual se negocian los valores mobiliarios, que no son registrados en el mercado bursátil. suele ser un mercado que no está organizado con reglas determinadas respecto a la negociación.

Características:

- Se negocia sin hacer uso de la Bolsa como mecanismo de negociación.
- Se negocian todos los tipos de títulos valores, incluyendo los valores mobiliarios. Ejemplo: Descuento de una letra de cambio.
- Se pueden negociar valores registrados o no registrados en la Bolsa.

En el Perú ambos mecanismos se encuentran bajo la dirección de la Bolsa de Valores de Lima (BVL); y es a través de estos mecanismos que se lleva a cabo la negociación (compra-venta) de los valores.

2.2.1.4. Organismos de supervisión

Estos organismos son establecidos como los representantes de la estructura oficial, conformados por el Ministerio de Economía y Finanzas, el Banco Central de Reserva del Perú, la SBS -Superintendencia de Banca y Seguros, y la Superintendencia del Mercado de Valores. Las intervenciones que realizan en el sector bancario y no bancario tienen como objeto el resguardar los intereses del público, en su condición de solicitante de recursos monetarios o como oferente; de manera similar, son realizan la regulación en cuanto a la participación de las empresas y personas que concurren al Mercado de Valores. Además, poseen la potestad de realizar la formulación y ejecución de políticas económicas y financieras; y administrar la política aplicable en el país.

2.2.1.5. Instituciones inmersas en el sistema financiero

Estas entidades captan los ahorros y realizan préstamos o llevan a cabo inversiones de riesgo a cambio de pago de intereses o dividendos. Las empresas que se encuentran bajo supervisión de la SBS se clasifican de la siguiente forma:

- Empresas bancarias.
- Empresas financieras.
- Cajas municipales de ahorro y crédito.
- Cajas rurales de ahorro y crédito.

- Cajas municipales de crédito popular.
- Administradoras de Fondos de Pensiones.
- Empresas de arrendamiento financiero.
- Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE).
- Bolsa de Valores y Bolsa de Productos.
- Bancos de inversores.
- Sociedad Nacional de Agentes de Bolsa.
- Empresas de Desarrollo de Pequeña y Micro Empresa (EDYPYMES).
- Cooperativas de ahorro y crédito.
- Empresa de transferencia de fondos.
- Empresas afianzadoras y de garantías.
- Almacenes generales de depósito.
- Empresa de servicios fiduciarios.
- Empresas de seguros.

2.2.1.6. Instrumentos financieros

Los instrumentos financieros, también conocidos como activos financieros, posibilitan a las organizaciones acceder a préstamos indispensables a fin de que necesario para que puedan aperturar, incrementar sus volúmenes de producción o ejecutar mejoras en sus organizaciones. Los préstamos ofrecidos por las empresas del mercado financiero se clasifican en:

a) La línea de crédito

Es la máxima cantidad de dinero que otorga una entidad financiera a sus clientes para que puedan financiar los fines que requieran. Para establecer la línea de crédito la entidad financiera evalúa al potencial cliente, si son buenos pagadores y si su negocio, o mercado, posee resultados acordes a la rentabilidad esperada, el monto máximo, eventualmente puede ser ampliado, siempre que se cumpla con la documentación solicitada por la entidad financiera. Se debe de considerar y tener cuidado con el manejo de cifras muy altas, cuando no se posee certeza en la capacidad de pago; si se incumple con algún pago se afectará la línea de crédito futura. Por lo que se recomienda prudencia en el uso del crédito, a fin de evitar problemas con las deudas.

b) La cuenta corriente.

Es el tipo de cuenta que permite realizar transacciones de fondos en una entidad bancaria. Esta cuenta se ha diseñado para realizar un flujo continuo de dinero. El banco pone a disposición dinero hasta un límite determinado (que puede ser sobregirado), y a un plazo previamente establecido.

El sobregiro, por otra parte, es una modalidad que permite al cliente incrementar su tope de fondos a uno mayor, previo compromiso de cubrirlo en un plazo establecido por el banco. Por ejemplo, se puede disponer de S/. 5000 en nuestra cuenta y se requiere de S/. 5200 en una compra que se necesita realizar, esos S/. 200 de exceso constituye el sobregiro, que deben ser repuestos en una fecha previamente acordada con el banco. La tasa cobrada es mayor que la tasa cobrada por las operaciones regulares y la tasa es fijada por cada institución financiera.

Características.

- El banco brinda la posibilidad de pagar mediante el uso de una chequera.
- No gana intereses el saldo en la cuenta, independiente del monto disponible.
- Por lo general funciona para pagos y cobranzas, mediante el cobro de cheques y el pago con tarjetas de crédito y cheques.
- Se negocia la tasa de interés a pagarse por los fondos disponibles, que es abonada al fin de cada mes.
- Los saldos acreditados en la cuenta sirven de garantías para un nuevo crédito.

c) El descuento.

Mediante este instrumento un banco adelanta al cliente el importe de los créditos que se han facilitado a terceros, pero que aún no se encuentran vencidos, a través de pagarés, letras de cambio, cheques, etc. La institución financiera asume el riesgo a cambio del pago de un interés por este servicio, a veces se cobra del total de los créditos concedidos.

Con el descuento, de los títulos de valores, el cliente puede disponer del importe de su crédito sin necesidad de esperar su vencimiento. Esto facilita las operaciones a la empresa del cliente debido a que puede convertir un crédito a plazo en dinero líquido. Con este dinero puede hacer compras de mercancías y/o atender los pedidos de sus compradores, de esta manera reestablecerá en todo momento su capital de trabajo y seguirá con sus actividades empresariales.

d) Factoring.

Consiste en que una empresa cede sus cuentas por cobrar a corto plazo (facturas, recibos, letras, entre otros) a una empresa especializada en el trato de este tipo de transacciones, con lo cual desaparecen las cuentas por cobrar y se tiene dinero al contado para que la empresa haga uso de acuerdo a sus necesidades. Esta operación puede ser realizada por entidades financieras o de crédito: bancos, cooperativas de ahorro y cajas de ahorro. El factoring es una operación muy frecuente en las MYPE que no cuentan con líneas de crédito en instituciones financieras.

e) Leasing.

Es un tipo de operación muy usada en las MYPE que consiste en el alquiler de un bien, mueble o inmueble, pero con la opción de que dicho bien puede ser adquirido al final del plazo establecido en el contrato. Al finalizar el contrato se puede elegir entre estas tres opciones:

- Adquisición del bien por parte de la empresa, pagando una última cuota preestablecida de valor residual (en función del valor actual del bien y su vida útil).
- Devolución del bien al propietario original
- Renovación del contrato de alquiler del bien.

Tipos de leasing Financiero:

En el leasing existe el compromiso de entrega del bien, sin embargo, no existe compromiso en cuanto al mantenimiento o reparación del mismo, por lo que el cliente está obligado al mantenimiento y pago de alquiler.

Leasing operativo:

En este tipo de leasing se puede decidir por mutuo acuerdo el dar por concluido el contrato en cualquier momento. Tiene como función principal el facilitar el uso del bien, ofreciendo el mantenimiento constante y la implementación de equipos a medida que surjan nuevos modelos tecnológicamente más avanzados.

Lease-back:

Este tipo de leasing cuenta con dos etapas: una venta y un alquiler. Se podría decir que, si la empresa necesita efectivo, se puede vender un equipo de la empresa a la entidad que ofrece el leasing, y esta la alquila a la empresa. La empresa se compromete a pagar las cuotas, y al finalizar el contrato puede recuperar el bien mediante una compra directa (Garrigues, 2009).

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de Micro y Pequeña Empresas:

Es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Se define como la parte económica que se encuentra organizada y gobernada por personas naturales y sin diferenciar su forma de constitución societaria (Ley General de sociedades), cuyo objetivo es desarrollar actividades de extracción, transformación, producción de bienes o prestación de servicios. Bernuy (2013) señala que la MYPE es una organización económica formada o encabezada por una persona natural o jurídica, respetando las diferentes formas de constitución empresarial la cual se encuentra estipulada en la normatividad vigente, el cual se encuentra estipulada en la normatividad vigente, el cual tiene como fin desarrollar y realizar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes y servicios (Ministerio de Trabajo, 2014).

2.3.2 Caracterización de las MYPE

De acuerdo al TULO de la ley de MYPE, las características de las MYPE son:

- ✓ Las empresas que generan ventas anuales de hasta 150 UIT, mientras que las pequeñas empresas generan ventas anuales mayor a 150 UIT, y a veces alcanza a 1700 UIT.

- ✓ Las MYPE se basan en el número de trabajadores que es uno (1) hasta (10) trabajadores y la pequeña empresa son las que cuentan con diez (10) hasta cien (100) trabajadores (Ley N° 30056).

2.3.3 Definiciones de financiamiento

Es una parte de la administración de empresas que enfatiza la obtención y determinación de los flujos de fondos requeridos por la empresa, asimismo distribuir y administrar esos fondos entre los plazos, activos y fuentes de financiamiento para maximizar el valor económico de la empresa (García, 2017).

Bancos

Son las instituciones que tienen como negocios principales la recepción del dinero del público, bajo depósito u otra modalidad contractual, y utilizar ese dinero adicionalmente su propio capital para conceder créditos en diversas modalidades, o aplicar dicho dinero a operaciones sujetas a riesgos de mercado. En el Perú los Bancos empezaron a realizar préstamos a las pequeñas y microempresas, y actualmente algunos bancos tienen una gran influencia en este sector. Cabe mencionar que los bancos son la fuente más común de financiamiento ofreciendo diversos productos dirigidos a la MYPE, las cuales pueden acceder sin presentar dificultades (ProInversión, 2007).

Los bancos tienen como negocio principal el captar el dinero del público, o bajo cualquier modalidad contractual, y utilizar ese dinero como su propio capital para conceder crédito bajo sus diversas modalidades o ejecutar operaciones sujetas a riesgos en el mercado. Los bancos pagan una tasa pasiva por los ahorros que captan del público;

colocando el dinero captado a los agentes deficitarios, motivo por el cual cobran una tasa activa, que es más alta que la tasa pasiva; el negocio de los bancos se denomina Spread financiero = TIA (tasa de interés activa) – TIP (tasa de interés pasiva) (Conger, Inga, & Webb, 2009).

Patrimonio:

Es el valor líquido del total de los bienes de una persona o una empresa. En la contabilidad es la diferencia entre los activos de una persona, sea natural o jurídica, y los pasivos contraídos con terceros (García, 2017).

Caja Municipal de Ahorro y Crédito

Estas instituciones se especializan en realizar operaciones de recepción de depósitos y financiamiento, preferencialmente a las pequeñas y microempresas. Generalmente solicitan garantías prendarias que deben ser equivalentes como mínimo tres veces el importe del préstamo solicitado. Las cajas son instituciones reguladas, de propiedad de un gobierno municipal, sin embargo, no son controladas mayoritariamente por esta institución. Iniciaron en el año 1982 como casas de empeño y en el año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo otros servicios bancarios. (Conger, Inga, & Webb, 2009).

Así mismo se resalta que existen problemas institucionales, debido a que las CMAC enfrentan derivados de su estructura de propiedad, que impiden la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad. Adicionalmente, el estudio realizado por ProInversión (2007) resalta que las CMAC otorgan financiamiento a las pequeñas y microempresas a

partir de los recursos captados del público (Portocarrero, Millán, Loveday, Tarazona & Portugal, 2001).

Caja Rural de Ahorro y Crédito

Estas instituciones fueron creadas en 1992 dirigidas a servir especialmente a la agricultura. Desde su origen en el contexto real han ofrecido servicios financieros a diversos sectores como el sector agrícola, sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. A partir del año 2000 las cajas rurales diversificaron sus operaciones ofreciendo financiamiento a las pequeñas y microempresas. Cabe resaltar que son instituciones reguladas autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, sin embargo, no están autorizadas para manejar cuentas corrientes. ProInversión (2007) menciona que estas CRAC captan recursos del público y se especializan en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa perteneciente al ámbito rural. Sin embargo, para otorgar financiamiento, solicitan algunos documentos tales como: licencia municipal, título de propiedad y estados financieros. (Conger, Inga, & Webb, 2009).

Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME)

Son instituciones reguladas no bancarias especializadas en otorgar financiamiento a los empresarios de la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Generalmente requieren del autovalúo de propiedades. Estas instituciones iniciaron como ONG Micro financieras y a finales de la década de los 90 pasaron a ser instituciones reguladas. (Conger, Inga, & Webb, 2009).

Instrumento financiero

Un instrumento financiero es cualquier contrato que dé lugar a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra entidad (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017)

Tasa efectiva anual

La Tasa Efectiva Anual es la tasa de interés que calcula el costo o valor de interés esperado en un plazo de un año. Ya sea calculado en base a un año de 360 o 365 días. La TEA es el principal parámetro de comparación para evaluar la rentabilidad de una cuenta de ahorros (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017).

Préstamo prendario

Es la operación financiera mediante la cual el prestatario entrega una prenda como garantía del crédito recibido, pudiendo ser un bien o un valor mobiliario o inmobiliario (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017).

Préstamo personal

Es un contrato por el que la entidad financiera adelanta una cantidad de dinero (principal) a otra persona llamada prestatario, con la obligación de que devuelva el principal y abone además unos intereses pactados y los gastos derivados de la operación, no necesita de garantías prendarias (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017).

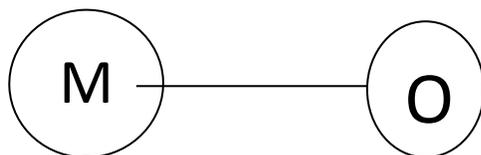
III. Hipótesis General

caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas. sector producción y comercio - rubro crianza de truchas (acuicultura)-Huaraz; 2017, la estructuración del presente trabajo de investigación, por ser de tipo descriptiva simple no presenta explícitamente hipótesis. Según (Sampieri, 2010) las investigaciones descriptivas simples, por lo general no formulan hipótesis, antes de recolectar datos. Su naturaleza, es más bien inducir las hipótesis por medio de la recolección y el análisis de los datos.

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación

El diseño del presente trabajo de investigación fue el diseño no experimental - descriptivo simple, que, según Hernández, Fernández y Baptista (2014), permite captar información detallada de una muestra, referida a las características o propiedades de un hecho o fenómeno, sin ánimo de establecer relación alguna. Este diseño se sintetiza en el siguiente esquema:



Donde:

M = Muestra de 15 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector producción y comercio - rubro crianza de truchas (acuicultura)-Huaraz, Período 2017.

O = Caracterización de financiamiento de las MYPE.

4.1.1 Tipo y nivel de investigación

Según su nivel, la investigación se halla enmarcada dentro de la investigación descriptiva “pura”. La cual según Hernández, Fernández y Baptista (2014) comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de las condiciones existentes en el momento, orientado a retratar las condiciones y cualidades de la variable, sin necesidad de señalar causa - efecto.

Según su naturaleza es cuantitativa, ya que incluyen variables medibles o cuantificables teniendo como propósito fundamental aprobar o desaprobar la hipótesis previamente planteada, determinando así el grado y la intensidad manifiesta de las propiedades y categorías de las variables.

Según su finalidad, es básica o sustantiva, por cuanto su objetivo solamente se reduce a conocer las características de variables en una muestra de sujetos culminado ello en presentación de datos, sin ánimo inmediato de realizar transformaciones o cambios concretos de las situaciones indeseadas.

4.2. Población y muestra

➤ Población

Se entiende por población a la totalidad de fenómenos a estudiar en donde las unidades poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación (Tamayo, 2011).

La población estuvo constituida por 15 micro y pequeñas empresas dedicadas al Sector producción y comercio - Rubro crianza de truchas (acuicultura)-Huaraz, Período 2017.

➤ Muestra

Una muestra es un conjunto de unidades, una porción del total, que nos representa la conducta del universo en un conjunto. Una muestra, es un

sentido amplio, no es más que eso, es una parte del todo que llamamos universo y sirve para representarlo. Sin embargo, no todas las muestras útiles para llevar a cabo un trabajo de investigación. Lo que busca al emplear una muestra es que, observando una porción relativamente reducida de unidades, se obtengan conclusiones semejantes a las que lograríamos si estudiáramos el universo total (Sabino, 1992).

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 15 MYPE que representa el 100% de la población, por lo tanto, la muestra es censal.

Criterio de inclusión

Se incluyó a todas las MYPE del sector producción y comercio, del rubro crianza de truchas (acuicultura) en Huaraz, que aceptaron participar en esta investigación.

Criterio de exclusión

No se incluyó a las MYPE informales que crían y comercializan truchas (acuicultura) en Huaraz, y aquellas MYPE que no aporten información relevante para la investigación.

4.3. Definición y operacionalización de las variables

Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	ÍTEMS
Financiamiento	Es el conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de capital (Baca, 2006).	Fuentes de financiamiento	Financiamiento Interno	1. Mi empresa se financia mediante los ahorros que poseo de manera personal o como empresa
				2. Mi empresa se financia gracias a la reinversión de las utilidades que genera.
			Financiamiento externo	3. Mi empresa obtiene financiamiento mediante préstamos no bancarios.
				4. Mi empresa obtiene financiamiento mediante préstamos bancarios
				5. Mi empresa se financia mediante el incremento de capital social (mayor inversión por parte de los socios).
		Destino del financiamiento	Producción	6. Mi empresa utiliza el financiamiento adquirido para el pago de capital de trabajo (deudas).
				7. Mi empresa realiza la compra de activos con el financiamiento adquirido.
				8. Mi empresa utiliza el financiamiento adquirido para el abastecimiento de los inventarios.
			Expansión organizacional	9. Mi empresa invierte en publicidad y difusión de la empresa con el financiamiento adquirido.
				10. Mi empresa hace uso del financiamiento con fines de expansión y modernización.
		Tipos de financiamiento	Instrumentos Financieros	11. Mi empresa se financia mediante créditos hipotecarios.
				12. Mi empresa se financia mediante préstamos con garantía.
				13. Mi empresa se financia mediante préstamos personales.
				14. Mi empresa se financia mediante créditos con joyas (credijoyas).
				15. Mi empresa se financia mediante letras y pagarés.

Fuente: elaboración propia

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1 Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

La técnica son las diferentes formas en que una investigación puede llevarse a cabo. En tal sentido, es prudente traer a colación lo expresado por Finol y Nava (1993), quienes señalan que, la fase que comprende la aplicación de las técnicas e instrumentos de investigación, es la más laboriosa dentro de proceso investigativo. La encuesta es el método más utilizado en la investigación de ciencias sociales. A su vez, esta herramienta utiliza los cuestionarios como medio principal para conseguir información. Ésta hace referencia a lo que las personas son, hacen, piensan, opinan, sienten, esperan, desean, quieren u odian, aprueban o desaprueban, o los motivos de sus actos, opiniones y actitudes (Visauta, 1989).

4.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 15 preguntas.

según Hernández, Fernández y Baptista (2010), sirven para recoger los datos de la investigación. De la misma manera, el autor manifiesta que un instrumento de medición adecuado, es el que registra los datos observables, de forma que representen verdaderamente a las variables que el investigador tiene por objeto.

Según Briones (2002), los cuestionarios consisten en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables. Asimismo, se puede indicar, que son los instrumentos de recolección de datos más utilizados. Es de hacer notar, que el contenido de las preguntas que constituyen un cuestionario puede ser variado.

4.5. Plan de análisis

Para el desarrollo de la investigación se realizó un análisis de los datos recolectados, en la investigación se empleó el uso de la estadística descriptiva e inferencial. Así mismo, para la tabulación y obtención de los resultados, se hizo uso de los programas Excel y SPSS

- Los resultados de cada ítem fueron debidamente procesados (tabulados y/o graficados).
- Se aplicaron las pruebas estadísticas necesarias dando a conocer todo el proceso y los resultados.
- Se evidenciaron si los objetivos formulados fueron alcanzados y si las interrogantes de la investigación tuvieron un alcance positivo.
- Se realizó un análisis descriptivo y dinámico.

4.6. Matriz de consistencia

V. TÍTULO: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR PRODUCCIÓN Y COMERCIO; RUBRO CRIANZA DE TRUCHAS (ACUICULTURA), HUARAZ – 2017

VI. Tabla 2. Matriz de consistencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS	VARIABLE	METODOLOGÍA
¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector producción y comercio – Rubro crianza de truchas (acuicultura) – Provincia Huaraz Período 2017?	Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector producción y comercio - Rubro crianza de truchas (acuicultura) – Provincia Huaraz. Período 2017	la estructuración del presente trabajo de investigación, por ser de tipo descriptiva simple no presenta explícitamente hipótesis	Financiamiento	Tipo: cuantitativo
	OBJETIVOS ESPECIFICOS			Nivel: descriptivo
	Caracterizar la utilización de los préstamos recibidos por las micro y pequeñas empresas del Sector producción y comercio – rubro crianza de truchas (acuicultura) - Provincia de Huaraz, período 2017.			Diseño: no experimental y descriptivo simple.
	Describir los instrumentos financieros que utilizan las micro y pequeñas empresas del Sector producción y comercio, rubro crianza de truchas – a (acuicultura) -Provincia Huaraz, Período 2017.			Técnica: encuesta Instrumento: cuestionario
				Población: 15 micro y pequeñas empresas
				Muestra: censal, 15 micro y pequeñas empresas

VII. Fuente: Elaboración propia

7.1. Principios éticos

Esta investigación se cimentó sobre los principios éticos que establecen los lineamientos de la actividad investigadora, los cuales se encuentran plasmados dentro del Código de Ética para la Investigación Versión 001 de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote (2016) que son los siguientes:

- **Protección a las personas:** se salvaguardó a todas las personas que participaron en esta investigación, respetando su dignidad, identidad, diversidad y privacidad.
- **Beneficencia y no maleficencia:** se trató de no repercutir negativamente sobre los participantes de esta investigación, reduciendo las posibles consecuencias perjudiciales y acrecentar los beneficios.
- **Justicia:** no se empleó ningún criterio injusto sobre los participantes, la información obtenida está a disposición de todo aquel que quiera acceder a ella. Además, se trató a todos quienes intervienen en este trabajo con igualdad.
- **Integridad científica:** no se aplicaron prácticas que afecten a la integridad de la información recabada.
- **Consentimiento informado y expreso:** cada una de las manifestaciones fueron voluntarias, informadas, libres y específicas; se respetaron de igual modo la propiedad intelectual de los respectivos autores de las informaciones que fueron tomadas en cuenta.
- **Veracidad de los datos e información:** los datos e información que forman parte de la presente investigación son reales y veraces, tomados de autores reconocidos y fuentes verídicas.

VIII. Resultados

8.1. Resultados

Tabla 1. Mi empresa se financia mediante los ahorros que poseo de manera personal o como empresa.

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	2	13,33%
Ocasionalmente	4	26,67%
Regularmente	7	46,67%
Frecuentemente	2	13,33%
Siempre	0	0,00%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Tabla 2. Mi empresa se financia gracias a la reinversión de las utilidades que genera.

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	0	0,00%
Ocasionalmente	0	0,00%
Regularmente	3	20,00%
Frecuentemente	5	33,33%
Siempre	7	46,67%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Tabla 3. Mi empresa obtiene financiamiento mediante préstamos no bancarios

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	0	0,00%
Ocasionalmente	2	13,33%
Regularmente	7	46,67%
Frecuentemente	4	26,67%
Siempre	2	13,33%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Tabla 4. Mi empresa obtiene financiamiento mediante préstamos bancarios.

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	1	6,67%
Ocasionalmente	5	33,33%
Regularmente	7	46,67%
Frecuentemente	2	13,33%
Siempre	0	0,00%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Tabla 5. Mi empresa se financia mediante el incremento de capital social (mayor inversión por parte de los socios)

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	4	26,67%
Ocasionalmente	6	40,00%
Regularmente	3	20,00%
Frecuentemente	2	13,33%
Siempre	0	0,00%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Tabla 6. Mi empresa utiliza el financiamiento adquirido para el pago de capital de trabajo (deudas).

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	2	13,33%
Ocasionalmente	6	40,00%
Regularmente	5	33,33%
Frecuentemente	2	13,33%
Siempre	0	0,00%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Tabla 7. Mi empresa realiza la compra de activos con el financiamiento adquirido.

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	1	6,67%
Ocasionalmente	3	20,00%
Regularmente	4	26,67%
Frecuentemente	6	40,00%
Siempre	1	6,67%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Tabla 8. Mi empresa utiliza el financiamiento adquirido para el abastecimiento de los inventarios

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	0	0.00%
Ocasionalmente	4	26,67%
Regularmente	7	46,67%
Frecuentemente	3	20,00%
Siempre	1	6.67%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Tabla 9. Mi empresa invierte en publicidad con el financiamiento adquirido.

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	2	13.33%
Ocasionalmente	7	46,67%
Regularmente	5	33,33%
Frecuentemente	1	6,67%
Siempre	0	0.00%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Tabla 10. Mi empresa hace uso del financiamiento con fines de expansión y modernización.

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	0	0,00%
Ocasionalmente	9	60,00%
Regularmente	4	26,67%
Frecuentemente	2	13,33%
Siempre	0	0,00%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Tabla 11. Mi empresa se financia mediante créditos hipotecarios.

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	0	0,00%
Ocasionalmente	2	13,33%
Regularmente	9	60,00%
Frecuentemente	3	20,00%
Siempre	1	6,67%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Tabla 12. Mi empresa se financia mediante préstamos con garantía.

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	0	0,00%
Ocasionalmente	1	6,67%
Regularmente	3	20,00%
Frecuentemente	10	66,67%
Siempre	1	6,67%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Tabla 13. Mi empresa se financia mediante préstamos personales.

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	0	0,00%
Ocasionalmente	12	80,00%
Regularmente	2	13,33%
Frecuentemente	1	6,67%
Siempre	0	0,00%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Tabla 14. Mi empresa se financia mediante créditos con joyas (credi joyas).

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	4	26,67%
Ocasionalmente	11	73,33%
Regularmente	0	0,00%
Frecuentemente	0	0,00%
Siempre	0	0,00%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Tabla 3. Mi empresa se financia mediante letras y pagarés.

Tiempo	N	Porcentaje
Nunca	0	0,00%
Ocasionalmente	3	20,00%
Regularmente	4	26,67%
Frecuentemente	7	46,67%
Siempre	1	6,67%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa.

8.2. Análisis de resultados

1.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 13.33% de los encuestados considera que su empresa nunca se financia mediante los ahorros que posee; el 26.67% señala que ocasionalmente, el 46.67% señala que regularmente y el 13.3% manifiesta que frecuentemente su empresa se financia mediante los ahorros que posee. Estos resultados coinciden con lo señalado por De la Mora (2006), en esta investigación se señala que el 17% del financiamiento provienen de familiares, y el 17% provienen de recursos propios.

2.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 20.33% de los encuestados considera que su empresa regularmente se financia por medio de la reinversión de las utilidades; el 33.33% señala que frecuentemente, el 46.67% señala que su empresa siempre se financia por medio de las utilidades generadas. Estos resultados coinciden con los resultados obtenidos por Morales (2017), quien señala que el 43% de los empresarios financian sus negocios con la reinversión de utilidades que ellos guardan como ahorros.

3.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 13.33% de los encuestados considera que su empresa ocasionalmente se financia mediante préstamos del sector no bancario; el 46.67% señala que regularmente, el 26.67% señala que frecuentemente y el 13.33% de los encuestados señalan que su empresa obtiene financiamiento por medio de préstamos del sector no bancario. Estos resultados encontrados son coincidentes con los resultados de la investigación de Morales (2017), quien manifiesta que el 85% consiguió su crédito de las entidades no bancarias. Asimismo, los resultados encontrados también coinciden con los resultados de Cáceres (2014), quien señala que el 50% de los encuestados manifestaron que obtuvieron financiamiento de las entidades no bancarias

4.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 6.67% de los encuestados considera que su empresa nunca obtiene financiamiento mediante préstamos del sector bancario; el 33.33% de los encuestados señalan que ocasionalmente, el 46.67% de los encuestados señalan que regularmente y el 13.33% de los encuestados señalan que su empresa frecuentemente obtiene financiamiento mediante préstamos del sector bancario. Los resultados encontrados son coincidentes con los resultados de Osorio (2013), quien en su investigación señala que el 67% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante las entidades bancarias.

5.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 26.67% de los encuestados considera que su empresa nunca se financia mediante el incremento del capital social; el 40 % de los encuestados señalan que ocasionalmente, el 20% de los encuestados señalan que regularmente y el 13.33% de los encuestados señalan que su empresa frecuentemente se financia mediante el incremento del capital social. No se han encontrados antecedentes con la misma información que se consigna, sin embargo, Morales (2013) señala que el 43% de los encuestados manifestaron que financian sus empresas con fondos provenientes de la misma empresa.

6.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 13.33% de los encuestados considera que su empresa nunca utiliza el financiamiento adquirido para el pago del capital de trabajo; el 40 % de los encuestados señalan que ocasionalmente, el 33.33% de los encuestados señalan que regularmente y el 13.33% de los encuestados señalan que su empresa frecuentemente utiliza el financiamiento adquirido para el pago del capital de trabajo. Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Chávez (2014), quien consigna en su investigación que el 20% de los encuestados manifestó que el financiamiento adquirido se invierte en capital de trabajo.

7.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 6.67% de los encuestados considera que su empresa nunca utiliza el financiamiento adquirido para la compra de activos; el 20 % de los encuestados señalan que ocasionalmente, el 26.67% de los encuestados señalan que regularmente, el 40% de los encuestados señalan que frecuentemente y el 13.33% de los encuestados señalan que su empresa siempre utiliza el financiamiento adquirido para la compra de activos. Los resultados encontrados son similares a los resultados obtenidos por Medina (2015), en esta investigación se menciona que los encuestados dijeron que el financiamiento obtenido se destina a la mejora de la infraestructura. Estos resultados difieren de los resultados obtenidos por Sessarego (2015), ya que en esta investigación los resultados señalan que el 100% dijeron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo, no en activos fijos.

8.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 26.67% de los encuestados considera que su empresa ocasionalmente utiliza el financiamiento adquirido para el abastecimiento de los inventarios; el 46.67 % de los encuestados señalan que regularmente, el 20% de los encuestados señalan que frecuentemente y el 6.67% de los encuestados señalan que su empresa siempre utiliza el financiamiento adquirido para el abastecimiento de los inventarios. Estos resultados coinciden con los resultados hallados por Santiago (2013),

quien en sus resultados menciona que el 70% del financiamiento recibido se orientó a inventarios y capital de trabajo.

9.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 13.33% de los encuestados considera que su empresa nunca utiliza el financiamiento adquirido para la publicidad y difusión de la misma; el 46.67 % de los encuestados señalan que regularmente, el 33.33% de los encuestados señalan que regularmente y el 6.67% de los encuestados señalan que su empresa frecuentemente utiliza el financiamiento adquirido para la publicidad y difusión de la misma. Estos resultados difieren con los obtenidos por Cáceres (2014), en estos resultados el financiamiento obtenido se invirtió en mejoramiento y ampliación del local.

10.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 60.00% de los encuestados considera que su empresa ocasionalmente hace uso del financiamiento con fines de expansión y modernización; el 26.67 % de los encuestados señalan que regularmente, el 13.33% de los encuestados señalan que frecuentemente su empresa utiliza el financiamiento con fines de expansión y modernización. Estos resultados coinciden con los resultados obtenidos por (Rengifo, 2011), quien señala que el 33% de los encuestados declararon que el financiamiento conseguido se invirtió en el mejoramiento y ampliación de sus locales.

11.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 13.33% de los encuestados considera que su empresa ocasionalmente se financia mediante créditos hipotecarios; el 60.00 % de los encuestados señalan que regularmente, el 20.00% de los encuestados señalan que frecuentemente y el 6.67% de los encuestados señalan que su empresa siempre se financia mediante créditos hipotecarios. Estos resultados contrastan con la investigación de Valencia (2013) que señala que las entidades bancarias dan créditos a bajas tasas de interés y una de las modalidades es el crédito hipotecario.

12.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 6.67% de los encuestados considera que su empresa ocasionalmente se financia mediante préstamos con garantía; el 20.00 % de los encuestados señalan que regularmente, el 66.67% de los encuestados señalan que frecuentemente y el 6.67% de los encuestados señalan que su empresa siempre se financia mediante préstamos con garantía. Estos resultados coinciden con los obtenidos por Mayhuay (2014), quien en sus resultados los encuestados dijeron que se financian con préstamos bancarios (con garantías) y a la vez con financieras, es decir entidades del sistema no bancario, que a veces no piden garantías para otorgar financiamiento.

13.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 80% de los encuestados considera que su empresa ocasionalmente se financia mediante préstamos personales; el 13.33 % de los encuestados señalan que regularmente, y el 6.67% de los encuestados señalan que frecuentemente sus empresas se financian mediante préstamos personales. Los resultados obtenidos coinciden con los resultados obtenidos por Santiago (2013), en su investigación los encuestados señalan que un 40% financia sus empresas con préstamos sin garantía, proveniente de las financieras del sistema no bancario.

14.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 26.67% de los encuestados considera que su empresa nunca se financia mediante créditos con joyas y el 73.33 % de los encuestados señalan que ocasionalmente sus empresas se financian con créditos con joyas. Sobre estos resultados no se han encontrado resultados similares en los antecedentes, se puede decir que difiere de otros resultados, ya que no se realizó la pregunta a los encuestados.

15.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 20% de los encuestados señala que su empresa ocasionalmente se financia mediante letras y pagarés, el 26.67% de los encuestados señalan que regularmente, el 46,67% de los encuestados señalan que frecuentemente y el 6.67% señalan que su empresa siempre se financia mediante letras y pagarés. Resultados que encuentran similitudes con los resultados obtenidos por Cribillero (2013), quien en sus resultados señala que el 100% de los encuestados financia sus operaciones con entidades bancarias, quienes tienen como instrumentos financieros pagarés y letras en descuento.

IX. Conclusiones

- Se describió las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas, crianza de truchas, donde el 17% mencionó que provienen de recursos propios; otros 47 % se financian reinvertiendo las utilidades que generan; mientras que el 13.33% de los encuestados señalan que su empresa obtiene financiamiento por medio de préstamos del sector no bancario; y una gran minoría que obtienen financiamiento mediante préstamos bancarios, concluyendo que las MYPE del sector producción se financian en gran mayoría mediante fuentes internas y en un porcentaje bajo de las fuentes externas, puesto que generan más beneficios en comparación de las fuentes externas .
- Se describió la utilización de los préstamos recibidos por las micro y pequeñas empresas, crianza de truchas, obteniendo como resultado que: el 40% manifiesta que ocasionalmente el financiamiento recibido es usado para el pago de capital de trabajo y deudas, 33% de los encuestados declararon que el financiamiento conseguido se invirtió en el mejoramiento y ampliación de sus locales , el 13.33% señalan que frecuentemente su empresa utiliza el financiamiento con fines de expansión y modernización, concluyendo que la utilización de los préstamos recibidos por las micro y pequeñas empresas del Sector producción y comercio, de acuerdo a los resultados la mayor parte de dichas empresas lo utilizan para pagos de los préstamos, otra parte se invierte en el mejoramiento de locales y una minoría en la expansión y modernización.
- Se describió los instrumentos financieros que utilizan las micro y pequeñas empresas, crianza de truchas, de los resultados se obtuvo que: El 6.67% mencionó

que su empresa siempre se financia mediante créditos hipotecarios, el 6.67% señalo que su empresa siempre se financia mediante préstamos con garantía, mientras que otro indicó que su empresa siempre se financia mediante letras y pagarés, estos instrumentos son propios del sistema financiero bancario. Se llegó a la conclusión de que se financian mediante letras y pagaré, créditos hipotecarios, así como también los préstamos con garantías, dejando así en un porcentaje menor a los demás instrumentos como las credijoyas y los préstamos no bancarios.

X. Recomendaciones

- Mediante la descripción de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas, crianza de truchas. Como bien se observó la mayoría de los representantes de las MYPE en estudio recurren a la fuente de financiamiento interna, esto debido a la excesiva documentación que exigen las distintas entidades bancarias y altas tasas de interés del sector no bancario, para lo cual que se recomienda buscar otras alternativas de financiarse donde las tasas de interés sean menores y poco estricto para que de esta manera no afecte su rentabilidad y fomenten su desarrollo.
- De acuerdo a la utilización de los préstamos recibidos por las micro y pequeñas empresas, crianza de truchas. Se recomienda las micro y pequeñas empresas que recurren tanto al financiamiento interno y externo deben de realizar un adecuado uso de sus préstamos o inversiones de capital de esa manera fomentar el crecimiento y expansión de sus empresas a futuro y al mismo tiempo incrementar sus ingresos, evitando posibles riesgos que puedan ocurrir creando desventaja y pérdidas para ellos.
- Se recomienda a los propietarios de las MYPE del Sector producción y comercio, crianza de truchas, que se asesoren y busquen mejor las alternativas de instrumentos financieros que se adecuen a su situación, de modo que algunos de estos tienen más riesgos que otros. Si bien, hay créditos por proveedores que otorgan beneficios con acceso a tasas de interés más bajas, y las garantías prendarias, pero trae consigo mismo también desventajas como la pérdida de propiedad puesta en garantía en el caso de no cumplir con el pago acordado.

Aspectos Complementarios

Referencias Bibliográficas

- Arbulú, J. (2016). Características e importancia de la PYME en nuestra economía. *Revista de egresados de la ESAN*, 32 - 37.
- Bernuy, G. (2013). *Caracterización de la competitividad empresarial y rentabilidad en los hoteles de tres estrellas de la ciudad de Huaraz, año 2013*. Huaraz: Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- Briones, G. (2002). *Metodología de la investigación cuantitativa en las ciencias sociales*. México D.F.: Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior.
- Bustos, J. (2013). *Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micro, pequeña y mediana empresas*. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cáceres, C. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las PYMES del sector servicios educativos – rubro instituciones educativas privadas del nivel inicial de la ciudad de Juliaca en el Período 2012-2013*. Juliaca: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Chávez, G. (2014). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes de san Luis – Cañete, 2014*. Cañete: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Conger, L., Inga, P., & Webb, R. (2009). *El Árbol de la Mostaza Historia de las Microfinanzas en el Perú*. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- Cribillero, P. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artesanías en el distrito de Tacna, Período 2011- 2012*. Tacna: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- De la Mora, M. (2006). *Análisis de las necesidades del financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de Colima*. Colima: Universidad de Colima.
- El Comercio. (7 de Abril de 2016). *Producción de acuicultura superó las 85.000 toneladas el 2015*. Obtenido de El Comercio: <https://elcomercio.pe/economia/peru/produccion-acuicultura-supero-85-000-toneladas-2015-214609>

- Ferraro, C. (2011). *Eliminando barreras: el financiamiento a las PYMES en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Finol, H., & Nava, A. (1993). *Procesos y productos en la Investigación Documental*. Maracaibo: Ediluz.
- García, D. (2017). *Diccionario Contable*. Colombia: EHU.
- Garrigues, J. (2009). *Curso de derecho mercantil*. México D.F: Porrúa.
- Gómez, L. (2008). La Teoría del Pecking Order. *Instituto Pacífico*, 2-4.
- González, S. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación (5ta. Ed.)*. México D.F: Mc Graw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Mayhuay, S. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (PYMES) del sector servicio - rubro cevicherías del distrito de Independencia - Huaraz, año 2011*. Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Medina, C. (2015). *Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de Av. Pacífico del distrito de Nuevo Chimbote, 2013*. Nuevo Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2017). *Normas internacionales de información financiera - NIIF*. Lima: MEF.
- Ministerio de la Producción. (2015). *Anuario Estadístico Pesquero y Acuícola*. Lima: Ministerio de la Producción.
- Modigliani, F., & Miller, M. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *The American Economic Review*, 261-297.
- Morales, P. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro- cerámica en el distrito de Taricá, provincia de Huaraz – Período 2015*. Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Myers, S. (1977). Determinants of corporate borrowing. *Journal of Financial Economics* , 147-175.
- Myers, S., & Majluf, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics* , 187-221.

- Osorio, C. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción civil del Distrito de Independencia-Huaraz, Período 2009 – 2010*. Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Peruano, D. O. (01 de 12 de 2011). *SPP aseguró que empresas tienen que sincerar sus cifras*. Obtenido de <http://www.noticierocontable.com/las-mypes-tienen-capacidad-para-invertir-a-largo-plazo/>
- Portocarrero, F., Millán, A., Loveday, J., Tarazona, B., & Portugal, A. (2001). *Capital social y democracia*. Lima: Universidad del Pacífico.
- PRODUCE. (2016). *Anuario estadístico pesquero y acuícola 2015*. Lima: Ministerio de la Producción.
- ProInversión. (21 de Febrero de 2007). *Bancos*. Obtenido de ProInversión: <https://www.proinversion.gob.pe/>
- Rashta, M. (2014). *Financiamiento y rentabilidad de las PYMES del sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz - región anchas año 2013*". Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Rengifo, J. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, Período 2009-2010*. Pucallpa: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Robles, C. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las PYMES del sector comercio – rubro ferretería del distrito de Ticapampa, año 2011*. Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Sabino, C. (1992). *El proceso de la investigación*. Buenos Aires: Lumen.
- Sampieri, H. (2010). *METODOLOGIA DE INVESTIGACION*. https://www.academia.edu/34959060/Hernandez_Sampieri_2010_Metodologia_de_la_investigacion.
- Santiago, R. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro vidriería - distrito de Ayacucho provincia Huamanga-Ayacucho*. Ayacucho: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Sessarego, C. (2015). *Características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarmey período 2011*. Huarmey: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

- Solís, J. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios. rubro bazar de ropas del distrito de Carhuaz. Período 2013*. Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Superintendencia de Bancas, Seguros Y AFP. (2017). *Tipo de crédito empresarial*. 2017: Superintendencia de Bancas, Seguros Y AFP.
- Tamayo, M. (2011). *El proceso de la investigación científica*. México: Limusa.
- Titelman, D. (2003). *La banca de desarrollo y el financiamiento productivo, serie de financiamiento de desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Torres, G. (2013). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las MYPES del sector servicio– rubro servicios integrales de seguridad y vigilancia del distrito Chimbote, año 2013*. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. (2016). *Código de ética para la Investigación versión 001*. Chimbote: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Valencia, N. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes de la ciudad de Talara – La Brea Negritos, Período 2011*. Talara: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Visauta, L. (12 de Junio de 1989). *Definición sobre la técnica de la encuesta de la investigación*. Obtenido de Javier Murillo:
https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/InvestigacionEE/Presentaciones/Curso_10/ENCUESTA_Trabajo.pdf

Anexos

Anexo 1. Cuestionario

UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD
DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas Empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del Financiamiento de las MYPE del sector.....
Rubro.....del distrito....., Período 2017”**.

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de Investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Fecha:/...../.....

**CUESTIONARIO APLICADO A LOS EMPRESARIOS DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DE SECTOR PRODUCCIÓN Y COMERCIO; RUBRO
CRIANZA DE TRUCHAS-(ACUICULTURA), HUARAZ - 2017**

Instrucción: el presente cuestionario forma parte de un trabajo de investigación, por lo que es de carácter anónimo. Por este motivo se le agradece que responda con objetividad todos los enunciados que conforman el presente cuestionario, responda según su percepción; no existen respuestas equivocadas, el éxito de la investigación depende de la información que usted no facilite.

1. **Mi empresa se financia mediante los ahorros que poseo de manera personal o como empresa.**

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

2. **Mi empresa se financia gracias a la reinversión de las utilidades que genera.**

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

3. **Mi empresa obtiene financiamiento mediante préstamos no bancarios.**

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

4. **Mi empresa obtiene financiamiento mediante préstamos bancarios.**

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

5. **Mi empresa se financia mediante el incremento de capital social (mayor inversión por parte de los socios).**

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

6. **Mi empresa utiliza el financiamiento adquirido para el pago de capital de trabajo (deudas).**

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

7. **Mi empresa realiza la compra de activos con el financiamiento adquirido.**

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

8. **Mi empresa utiliza el financiamiento adquirido para el abastecimiento de los inventarios.**

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

9. **Mi empresa invierte en publicidad y difusión de la empresa con el financiamiento adquirido.**

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

10. Mi empresa hace uso del financiamiento con fines de expansión y modernización.

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

11. Mi empresa se financia mediante créditos hipotecarios.

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

12. Mi empresa se financia mediante préstamos con garantía.

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

13. Mi empresa se financia mediante préstamos personales.

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

14. Mi empresa se financia mediante créditos con joyas (credijoyas).

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

15. Mi empresa se financia mediante letras y pagarés.

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre

Muchas gracias por su valioso tiempo

Anexo 2. Figuras

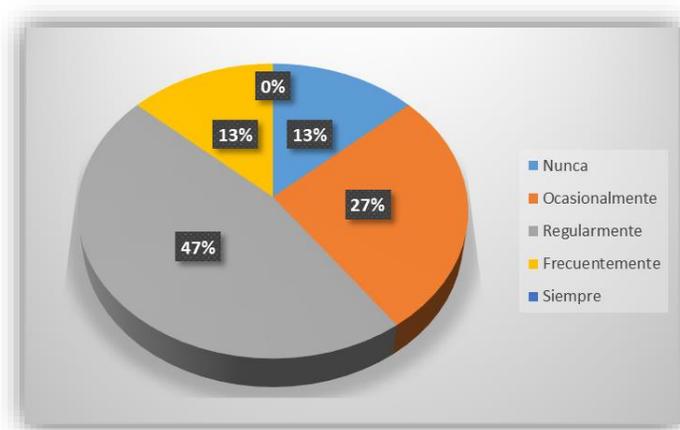


Figura 1.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 13.33% de los encuestados considera que su empresa nunca se financia mediante los ahorros que posee; el 26.67% señala que ocasionalmente, el 46.67% señala que regularmente y el 13.3% manifiesta que frecuentemente su empresa se financia mediante los ahorros que posee.

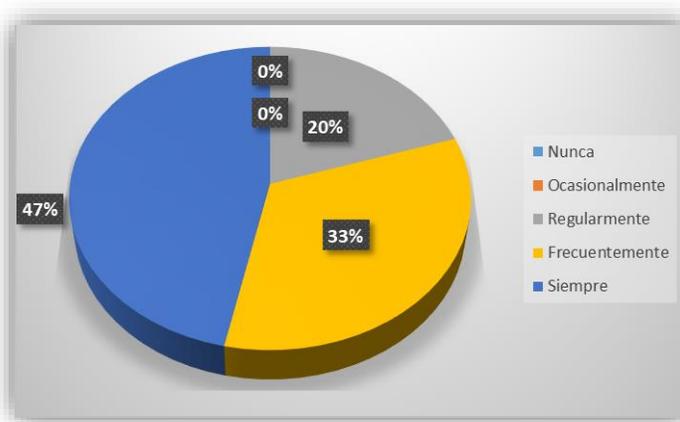


Figura 2.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 20.33% de los encuestados considera que su empresa regularmente se financia por medio de la reinversión de las utilidades; el 33.33% señala que frecuentemente, el 46.67% señala que su empresa siempre se financia por medio de las utilidades generadas.

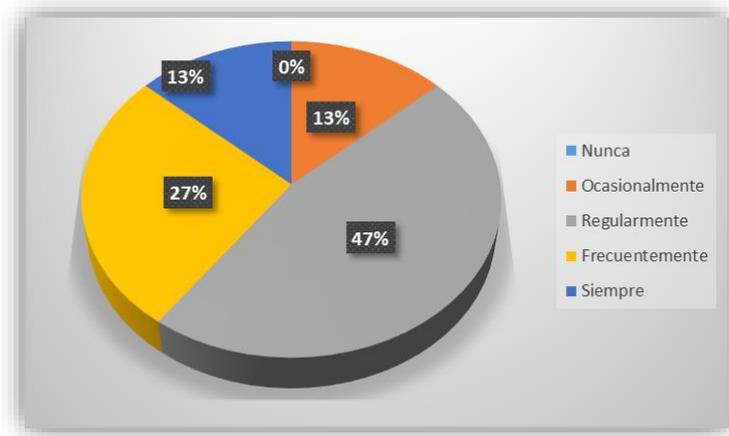


Figura 3.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 13.33% de los encuestados considera que su empresa ocasionalmente se financia mediante préstamos del sector no bancario; el 46.67% señala que regularmente, el 26.67% señala que frecuentemente y el 13.33% de los encuestados señalan que su empresa obtiene financiamiento por medio de préstamos del sector no bancario.

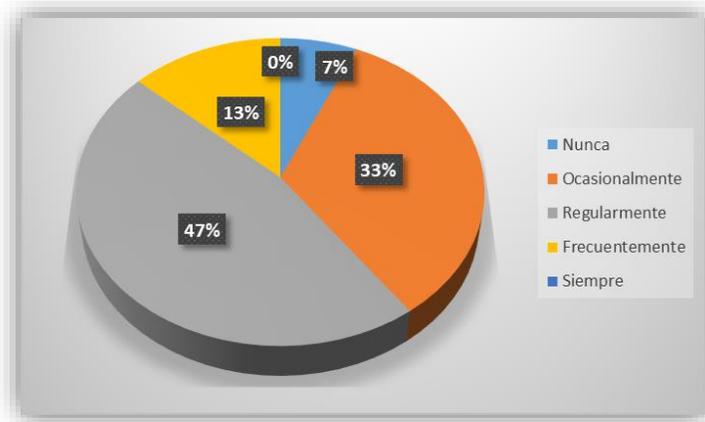


Figura 4.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 6.67% de los encuestados considera que su empresa nunca obtiene financiamiento mediante préstamos del sector bancario; el 33.33% de los encuestados señalan que ocasionalmente, el 46.67% de los encuestados señalan que regularmente y el 13.33% de los encuestados señalan que su empresa frecuentemente obtiene financiamiento mediante préstamos del sector bancario.

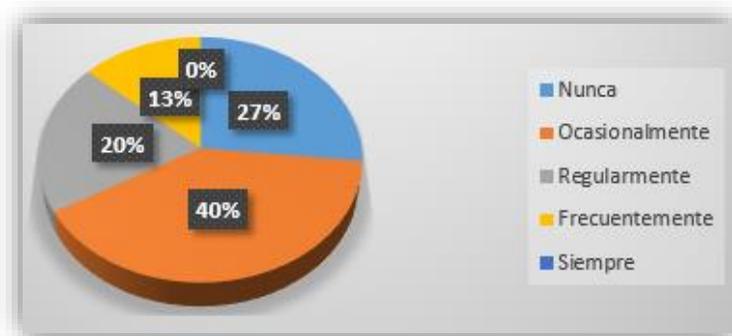


Figura 5.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 26.67% de los encuestados considera que su empresa nunca se financia mediante el incremento del capital social; el 40 % de los encuestados señalan que ocasionalmente, el 20% de los encuestados señalan que regularmente y el 13.33% de los encuestados señalan que su empresa frecuentemente se financia mediante el incremento del capital social.

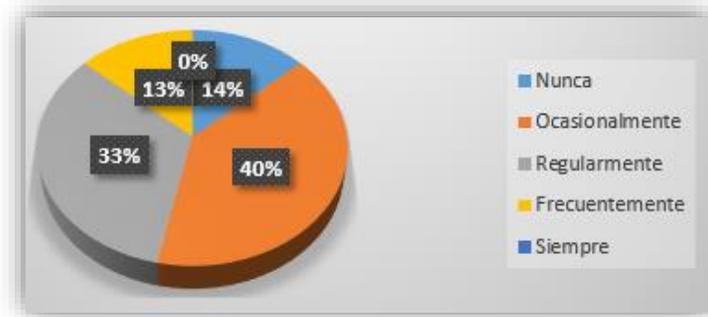


Figura 6.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 13.33% de los encuestados considera que su empresa nunca utiliza el financiamiento adquirido para el pago del capital de trabajo; el 40 % de los encuestados señalan que ocasionalmente, el 33.33% de los encuestados señalan que regularmente y el 13.33% de los encuestados señalan que su empresa frecuentemente utiliza el financiamiento adquirido para el pago del capital de trabajo.

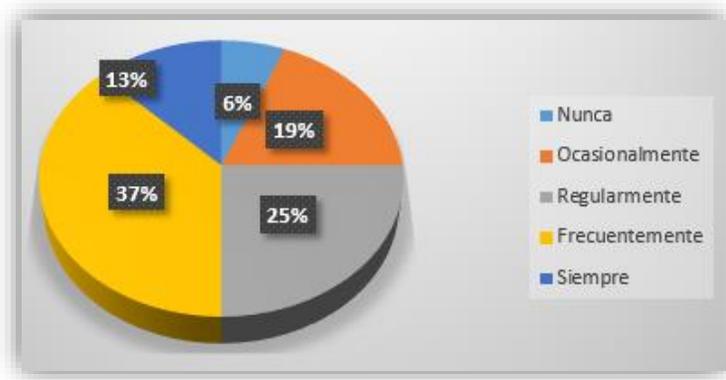


Figura 7.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 6.67% de los encuestados considera que su empresa nunca utiliza el financiamiento adquirido para la compra de activos; el 20% de los encuestados señalan que ocasionalmente, el 26.67% de los encuestados señalan que regularmente, el 40% de los encuestados señalan que frecuentemente y el 13.33% de los encuestados señalan que su empresa siempre utiliza el financiamiento adquirido para la compra de activos.

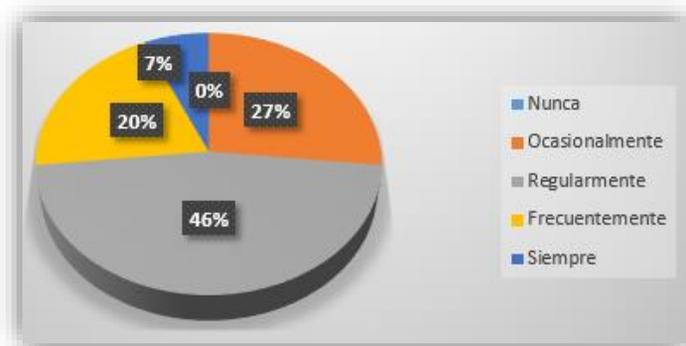


Figura 8.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 26.67% de los encuestados considera que su empresa ocasionalmente utiliza el financiamiento adquirido para el abastecimiento de los inventarios; el 46.67 % de los encuestados señalan que regularmente, el 20% de los encuestados señalan que frecuentemente y el 6.67% de los encuestados señalan que su empresa siempre utiliza el financiamiento adquirido para el abastecimiento de los inventarios.

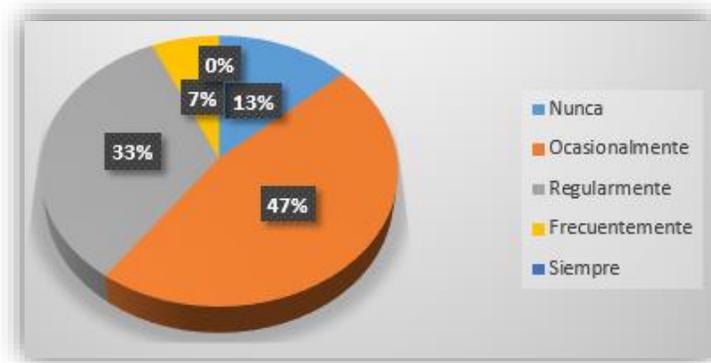


Figura 9.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 13.33% de los encuestados considera que su empresa nunca utiliza el financiamiento adquirido para la publicidad y difusión de la misma; el 46.67 % de los encuestados señalan que regularmente, el 33.33% de los encuestados señalan que regularmente y el 6.67% de los encuestados señalan que su empresa frecuentemente utiliza el financiamiento adquirido para la publicidad y difusión de la misma.

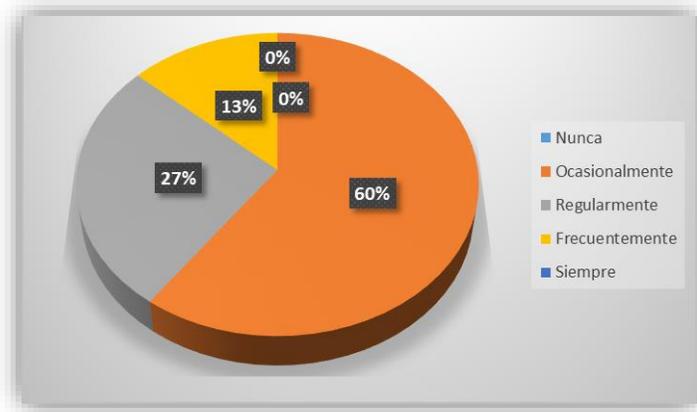


Figura 10.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 60.00% de los encuestados considera que su empresa ocasionalmente hace uso del financiamiento con fines de expansión y modernización; el 26.67 % de los encuestados señalan que regularmente, el 13.33% de los encuestados señalan que frecuentemente su empresa utiliza el financiamiento con fines de expansión y modernización.

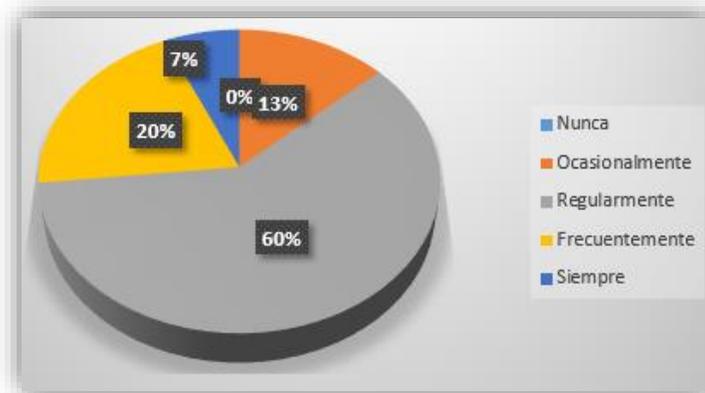


Figura 11.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 13.33% de los encuestados considera que su empresa ocasionalmente se financia mediante créditos hipotecarios; el 60.00 % de los encuestados señalan que regularmente, el 20.00% de los encuestados señalan que frecuentemente y el 6.67% de los encuestados señalan que su empresa siempre se financia mediante créditos hipotecarios.

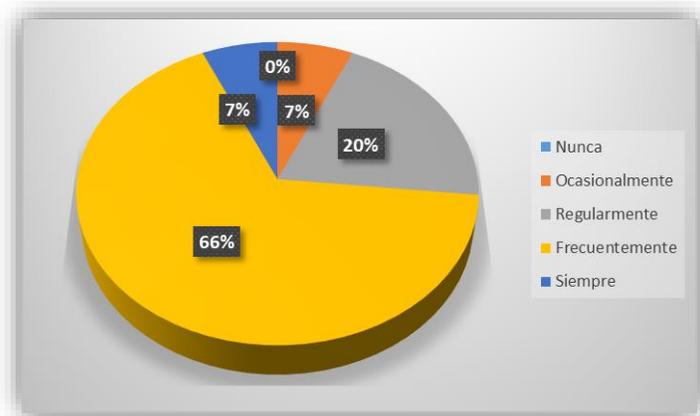


Figura 12.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 6.67% de los encuestados considera que su empresa ocasionalmente se financia mediante préstamos con garantía; el 20.00 % de los encuestados señalan que regularmente, el 66.67% de los encuestados señalan que frecuentemente y el 6.67% de los encuestados señalan que su empresa siempre se financia mediante préstamos con garantía.

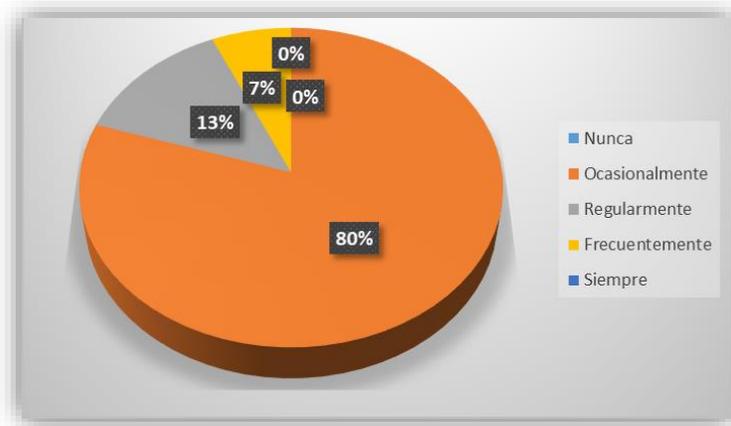


Figura 13.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 80% de los encuestados considera que su empresa ocasionalmente se financia mediante préstamos personales; el 13.33 % de los encuestados señalan que regularmente, y el 6.67% de los encuestados señalan que frecuentemente sus empresas se financian mediante préstamos personales.

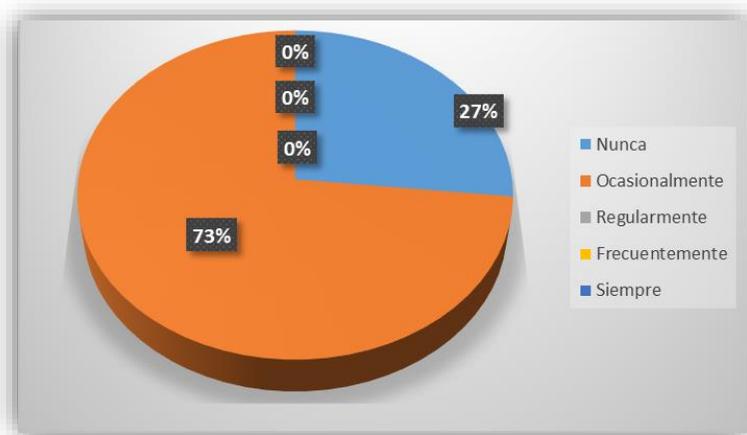


Figura 14.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 26.67% de los encuestados considera que su empresa nunca se financia mediante créditos con joyas y el 73.33 % de los encuestados señalan que ocasionalmente sus empresas se financian con créditos con joyas.

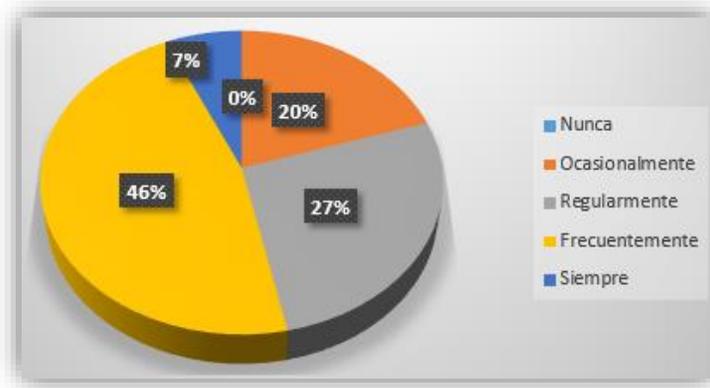


Figura 15.

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 20% de los encuestados señala que su empresa ocasionalmente se financia mediante letras y pagarés, el 26.67% de los encuestados señalan que regularmente, el 46,67% de los encuestados señalan que frecuentemente y el 6.67% señalan que su empresa siempre se financia mediante letras y pagarés.