



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD.**

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR SERVICIOS,  
CASO IMPRENTA LUNA SERVICE S.A.C. HUARAZ 2017**

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

**AUTOR:**

**BACH: ELIED LENIN SOTO ZUÑIGA**

**ASESOR:**

**DR. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ**

**HUARAZ – PERÚ**

**2019**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR SERVICIOS, CASO IMPRENTA LUNA  
SERVICE S.A.C. HUARAZ 2017

## **Equipo de trabajo**

Investigador: Bach. Elied Lenin Soto Zuñiga

Asesor: Dr. CPC. Juan de Dios Suárez Sánchez

**Jurado de sustentación**

Mgtr. Eladio Germán Salinas Rosales

**Presidente**

Mgtr. Justina Maritza Sáenz Melgarejo

**Miembro**

Mgtr. Nélide Rosario Broncano Osorio

**Miembro**

Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez

**Asesor**

## **Agradecimiento**

Gracias a Dios por bendecirme  
para llegar hasta donde he  
llegado, por su infinita bondad  
y amor, por haber realizado  
mis sueños y el anhelo de toda  
mi familia.

De igual manera agradecer a mi profesor  
de Investigación Dr. Juan de Dios Suárez  
Sánchez por su apoyo incondicional, por  
su rectitud en su profesión como docente,  
que nos ayuda a formarnos como  
profesional e investigador.

A la Universidad Católica Los Ángeles de  
Chimbote por haberme acogido en sus  
aulas en toda mi formación profesional.

Elieo Lenin

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo a mi familia por apoyarme incondicionalmente en mi formación profesional.

A mis padres porque son los pilares más importantes de mi vida, por sus consejos y sus valores; por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional sin importar la distancia y nuestras diferencias de opiniones, a mis hermanos por estar siempre conmigo en las buenas y malas, al amor de mi vida por apoyarme en mis decisiones.

Elieid Lenin

## **Resumen**

En el presente trabajo de investigación se planteó el siguiente problema: ¿Cuáles son las características del financiamiento de la empresa imprenta Luna Service S. A.C. Huaraz 2017?; teniendo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de la empresa imprenta Luna Service. S.A.C. Huaraz 2017. En esta investigación de diseño no experimental, de tipo descriptivo simple, con enfoque cuantitativo. Para la recolección de la información se determinó una muestra censal conformada por los 9 trabajadores de la Imprenta en estudio, se eligió como técnica a la encuesta, luego se aplicó un cuestionario con preguntas relacionadas a las dimensiones de la variable investigada; los datos recopilados fueron tratados para su debida interpretación usando el programa Excel de la Microsoft. Los principales resultados obtenidos fueron los siguientes: la empresa en estudio, por tener propiedades, recurre a fuentes de financiamiento bancario y no bancario (en su mayoría), que el propietario paga puntualmente sus créditos y que en opinión de los encuestados el 56% señala que el propietario se encuentra bien calificado en las centrales de riesgo, puede presentar un garante para obtener créditos, y acreditar solvencia económica. Además, el 67% de los encuestados señalaron que el propietario puede acreditar garantías personales, el 67% la imprenta posee bienes inmuebles propios, para ser usados como garantía, lo mismo que maquinarias e inventarios y muebles propios. Obteniendo como conclusión, la empresa Luna Service S.A.C. recibió financiamiento del sector bancario y no bancario, teniendo como garantía bienes inmuebles propios.

**Palabras clave:** Financiamiento, Imprentas, Micro empresas, Pequeña Empresa

## **Abstract**

In the present research work the following problem was raised: What are the characteristics of the financing of the printing company Luna Service S. A.C. Huaraz 2017? having like general objective: To describe the characteristics of the financing of the printing company Luna Service. S.A.C. Huaraz 2017. In this non-experimental design research, of a simple descriptive type, with a quantitative approach. For the collection of information, a census sample was determined consisting of the 9 workers in the study under study, the survey was chosen as a technique, then a questionnaire was applied with questions related to the dimensions of the investigated variable; The data collected was processed for proper interpretation using the Microsoft Excel program. The main results obtained were the following: the company being studied, owing to having properties, resorting to sources of bank and non-bank financing (mostly), that the owner pays his credits on time and that in the opinion of the respondents 56% indicates that the owner is well qualified in risk centers, can present a guarantor to obtain credits, and prove economic solvency. In addition, 67% of the respondents indicated that the owner can prove personal guarantees, 67% the printing company own real estate, to be used as collateral, as well as machinery and inventories and own furniture. Obtaining as conclusion, the company Luna Service S.A.C. received financing from the banking and non-banking sector, with real property as collateral.

**Keywords:** Financing, Printers, Micro companies, Small Business



<b>Contenido</b>	<b>Páginas</b>
Título de la tesis.....	ii
Equipo de trabajo.....	iii
Jurado de sustentación .....	iv
Agradecimiento .....	v
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Índice de Tablas .....	xi
Introducción .....	1
<b>I. Revisión de literatura.....</b>	<b>6</b>
<b>2.1.1. Internacionales .....</b>	<b>6</b>
<b>2.1.2. Nacionales .....</b>	<b>9</b>
<b>2.1.3. Regionales .....</b>	<b>12</b>
<b>2.1.4. Locales.....</b>	<b>14</b>
<b>2.2 Bases Teóricas .....</b>	<b>17</b>
<b>2.2.1. Teorías del financiamiento .....</b>	<b>17</b>
<b>2.2.1.1. La tesis de Modigliani &amp; Miller .....</b>	<b>18</b>
<b>2.2.1.2. Teoría del financiamiento jerárquico o POT (Pecking order Theory).....</b>	<b>20</b>
<b>2.2.1.3. Mercados financieros, clases. ....</b>	<b>23</b>
<b>2.2.1.4. Organismos de supervisión.....</b>	<b>27</b>
<b>2.3 Marco conceptual.....</b>	<b>28</b>
<b>2.3.1 Financiamiento .....</b>	<b>28</b>
<b>2.3.1.1. Instituciones inmersas en el sistema financiero .....</b>	<b>31</b>
<b>2.3.1.2. Instrumentos financieros .....</b>	<b>32</b>
<b>2.3.2 Las MYPE.....</b>	<b>36</b>
<b>2.3.2.1. Definición .....</b>	<b>36</b>
<b>2.3.2.2. Importancia .....</b>	<b>36</b>
<b>2.3.4 Imprentas.....</b>	<b>37</b>
<b>2.3.4.1 Imprentas en el Perú.....</b>	<b>37</b>
<b>2.3.4.2 Imprentas en Huaraz .....</b>	<b>38</b>
<b>II. Hipótesis.....</b>	<b>39</b>
<b>III. Metodología .....</b>	<b>40</b>

4.1	Diseño de la investigación.....	40
4.2	Población y muestra.....	40
4.3.	Definición y Operacionalización de variables e indicadores .....	42
4.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	43
4.5.	Plan de análisis .....	43
4.6.	Matriz de consistencia.....	44
4.7.	Principios éticos.....	45
5.1	Resultados .....	47
5.2.1.	Características del financiamiento por garantías personales.....	55
5.2.2.	Características del financiamiento por garantías reales.....	57
5.2.3.	Características de las fuentes de financiamiento.....	59
IV.	Conclusiones .....	62
V.	Recomendaciones:.....	64
	Referencias bibliográficas .....	65
	Anexos .....	71

## Índice de Tablas

Tabla 1. Trabajadores de La empresa Luna Services SAC.....	47
Tabla 2. La empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades no bancarias que le otorgaron financiamiento. ....	47
Tabla 3 La empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades bancarias que le otorgaron financiamiento .....	48
Tabla 4. La empresa y/o el propietario se encuentran bien calificados en las centrales de riesgo.....	48
Tabla 5. El propietario puede presentar un garante para un préstamo.....	49
Tabla 6. La empresa puede acreditar su solvencia económica .....	49
Tabla 7. La empresa o el propietario poseen bienes inmuebles propios.....	50
Tabla 8. La empresa o el propietario posee inmuebles que puede utilizar con garantía prendaría .....	50
Tabla 9. La empresa o el propietario adquiere y le da mantenimiento a su maquinaria para que pueda ser utilizada como garantía prendaria.....	50
Tabla 10. La empresa o el propietario poseen bienes muebles propios.....	51
Tabla 11. La empresa o el propietario utilizan sus bienes muebles para su financiamiento .....	51
Tabla 12. La empresa o propietario recurre a familiares o amigos para su financiamiento .....	52
Tabla 13. La empresa recurre al incremento de capital social para su financiamiento. ..	52
Tabla 14. La empresa o propietario recurre a las utilidades no distribuidas o adelantos de los clientes para su financiamiento .....	53
Tabla 15. La empresa o el propietario recurre a sus proveedores para su financiamiento .....	53
Tabla 16. La empresa o propietario recurre entidades bancarias para su financiamiento. ....	54
Tabla 17. La empresa o propietario recurre entidades no bancarias para su financiamiento. ....	54

## Índice de figuras

<b>Figura 1:</b> La empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades no bancarias que le otorgaron financiamiento .....	77
<b>Figura 2:</b> La empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades bancarias que le otorgaron financiamiento .....	78
<b>Figura 3:</b> La empresa y/o el propietario se encuentran bien calificados en las centrales de riesgo .....	79
<b>Figura 4:</b> El propietario puede presentar un garante para un préstamo .....	80
<b>Figura 5:</b> La empresa puede acreditar su solvencia económica.....	81
<b>Figura 6:</b> La empresa o el propietario poseen bienes inmuebles propios.....	82
<b>Figura 7:</b> La empresa o el propietario posee inmuebles que puede utilizar con garantía prendaria .....	83
<b>Figura 8:</b> La empresa o el propietario adquiere y le da mantenimiento a su maquinaria para que pueda ser utilizada como garantía prendaria .....	84
<b>Figura 9:</b> La empresa o el propietario poseen bienes muebles propios .....	85
<b>Figura 10:</b> La empresa o el propietario utilizan sus bienes muebles para su financiamiento .....	86
<b>Figura 11:</b> La empresa o propietario recurre a familiares o amigos para su financiamiento .....	87
<b>Figura 12:</b> La empresa recurre al incremento de capital social para su financiamiento .....	88
<b>Figura 13:</b> La empresa o propietario recurre a las utilidades no distribuidas o adelantos de los clientes para su financiamiento .....	89
<b>Figura 14:</b> La empresa o el propietario recurre a sus proveedores para su financiamiento .....	90
<b>Figura 15:</b> La empresa o propietario recurre entidades bancarias para su financiamiento .....	91
<b>Figura 16:</b> La empresa posee inventarios que pueda dejar en garantía .....	92

## **I. Introducción**

El presente estudio de investigación se centró principalmente en determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio caso imprenta Luna Service S.A.C. Huaraz 2017

Según Arostegui (2013) menciona que el financiamiento a través de los proveedores es la fuente de financiamiento más común, el cual se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo donde en el proceso de adquisición no se firma ningún documento formal que vincule a las empresas; el financiamiento aumenta o disminuye dependiendo del arreglo comercial que se posee con el proveedora, la forma más habitual de financiarse es a través de fuentes de financiamiento a corto plazo para su empresa. esto se debe a que normalmente la empresa dispone de una suma limitada de recursos financieros para realizar sus operaciones y cubrirlas dentro del plazo de un año. Es por ello que generalmente buscan lograr este tipo de financiamiento.

Según Xchop (2014) indica que las fuentes de financiamiento son las alternativas financieras para obtener fondos monetarios, para la realización de un proyecto, normalmente las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales (Préstamos bancarios), la determinación de la estructura de financiamiento es relevante, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de cuál fuente de financiamiento debe utilizar en un negocio.

Cobián (2016) mencionan que los mercados financieros permiten a los prestamistas y a los prestatarios realizar transacciones directamente llevando a cabo inversiones a largo y corto plazo, los préstamos e inversiones se realizan sin el conocimiento directo de los ahorradores, a diferencia de los intermediarios que saben a ciencia cierta donde se están invirtiendo tales fondos.

Según Aguilar y Cano (2017) el financiamiento es un concepto el cual ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio, el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios.

Según Henríque (2010), las MYPE tienen gran importancia desde la perspectiva del empleo, de la proporción de empresas que representa, de la dinámica de creación de empresas y cada vez más, cobra relevancia por su presencia en el sector terciario. Constituyen desafíos para este segmento de empresas, la calidad del empleo y la informalidad, su baja productividad y participación cada vez menor en las ventas totales. Especialmente este último está señalando claramente los desafíos en materia de competitividad y de inserción en los mercados, consustanciales al mejoramiento de la calidad del empleo.

Las imprentas, además, debido a la obligatoriedad de la emisión de recibos electrónicos, han disminuido en sus tipos de servicios; pero siempre necesitan de financiamiento para sus procedimientos. No se conoce el tipo de financiamiento a lo que

recurren, se desconoce también si reciben algún tipo de capacitación sobre manejo financiero, sobre gestión de calidad, y diferentes aspectos que inciden en su desarrollo, se tiene muy poca información sobre las condiciones de los créditos recibidos, sobre las diferentes tasas de intereses existentes, por lo que se ha tomado a una imprenta como estudio de caso de la cual se puede inferir conclusiones sobre la caracterización del financiamiento en el rubro de imprentas, de lo descrito se desprende el problema de investigación, que se ha formulado de la manera siguiente:

En la ciudad de Huaraz, uno de los rubros que genera mayores ingresos son las imprentas, tomando una buena posición de mercado; pero a pesar de ello, el dueño desconoce algunas formas y requisitos para adquirir financiamiento a través de las entidades financieras.

Por los datos mencionados, se formuló el siguiente problema de investigación: ¿Cuáles son las características del financiamiento de la empresa imprenta Luna Service S. A.C.?; para dar respuesta al problema, se planteó el siguiente objetivo general:

- Describir las características del financiamiento de la empresa imprenta Luna Service S.A.C. Huaraz 2017.

Con el propósito de alcanzar el objetivo formulado, se han planteado los siguientes objetivos específicos:

- Señalar las características de las garantías personales de la empresa imprenta Luna Service S.A.C. Huaraz 2017.

- Establecer las características de las garantías reales de la imprenta Luna Service S.A.C. Huaraz 2017.
- Describir las características de las fuentes de financiamiento de la imprenta Luna Service S.A.C. Huaraz 2017.

El trabajo de investigación se justificó desde el punto de vista teórico, porque adoptó una serie de teorías, definiciones y conceptos para dar un sustento teórico al trabajo de investigación; práctico, porque generara información que podrán utilizar los, estudiantes y la empresa en estudio; metodológico, porque ha permitido generar una nueva investigación confiable que podrá ser referenciado y será de gran ayuda para los estudiantes de la comunidad académica, puesto que el resultado de la investigación les servirá como fuente bibliográfica con respecto a las bases teóricas, conceptos, definiciones, principios y leyes normados por el estado peruano, entre otros; dándole un sustento teórico explicado a su investigación.

La metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo, porque se utilizó la matemática y la estadística en el procesamiento de datos, el diseño es descriptivo simple siendo no experimental, el cual describió las características de las variables, para la obtención de datos se determinó según el tamaño de la población y la muestra de acuerdo al cuestionario realizado a la empresa Luna Service S.A.C; para luego realizar la tabulación de resultados, el cual se hizo mediante el programa de Microsoft Excel, procesados en Tablas y figuras.

Se obtuvo el siguiente resultado: el 56% considera que regularmente paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades no bancarias, así mismo el 56 %



afirman que regularmente la empresa paga puntualmente las cuotas por la entidad bancaria; el 67 % señala que regularmente el propietario puede presentar un garante para un préstamo; el 66% considera que regularmente recurre a familiares o amigos para su financiamiento; el 44% considera que regularmente recurre a las utilidades no distribuidas o adelanto de los clientes para su financiamiento.

En conclusión, al tener propiedades la empresa en estudio recurre a fuentes de financiamiento bancario y no bancario (en su mayoría), ya que paga puntualmente sus créditos y que en opinión de los encuestados señalan que el propietario se encuentra bien calificado en las centrales de riesgo, el cual puede presentar un garante para obtener créditos, y acreditar la solvencia económica.

## **II. Revisión de literatura**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacionales**

Se tienen los siguientes antecedentes a nivel internacional, Ixchop (2014) en su tesis titulada “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la localidad de Mazatenango” de la Facultad de Ciencias económicas y empresariales de la Universidad Rafael Landívar de Guatemala. El autor se planteó como objetivo general de investigación: Identificar cuáles son las de fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección en la ciudad de Mazatenango. En esta investigación cuantitativa de tipo descriptivo, se usó la técnica de análisis documental y como instrumento las boletas de opinión dirigidas a empresarios y comisionado de entidades prestamistas que trabajan en esta urbe. La muestra estuvo conformada por 18 pequeñas empresas dedicadas a la confección, y el autor consideró a 30 organizaciones financieras, aquellas que desarrollaban diligencias de modo perenne en la metrópoli de estudio, las demás fueron quitadas. Se llegó a las siguientes conclusiones, se logra determinar que, a la gran mayoría de micro empresarios les resulta difícil financiar su producción, dada su poca capacidad de auto financiamiento; por otra parte, las empresas financieras señalaron que atendieron créditos de solicitantes del sector, quienes solicitan en promedio Q 30 mil, y que se incrementa la demanda de créditos en los meses de setiembre, diciembre y enero. La tasa promedio de los créditos está entre 30 a 20 por ciento al año, tasas que varían en función a los montos de los créditos, los empresarios

manifestaron que esta tasa es muy alta y que ellos consideran que entre el 10 y 12% debe ser la tasa ideal a la que se deben otorgar los créditos.

Jiménez (2013) en su tesis titulada “Alternativas de financiamiento adecuadas para la MYPE en Hermosillo, Sonora, México” realizada para la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla, México. La autora se planteó como objetivo de investigación: coadyuvar a ubicar las dificultades en cuanto al financiamiento que en la actualidad enfrenta la MYPE en la Ciudad de Hermosillo, Sonora. La investigación de diseño correlacional y no experimental, tuvo como población y muestra la totalidad de MYPE de Hermosillo, Sonora, afiliadas a la Cámara Nacional de Compraventa y de la Industria de la Innovación (CANACINTRA). Se usó como técnica la encuesta y se aplicó dos cuestionarios, uno a los directivos de la MYPE y otro a los directores de las entidades financieras de la localidad. La autora de la investigación, concluye que es tarea del estado, concertar con la MYPE de la localidad y las entidades financieras; elaborar instrumentos financieros con opciones de tasas adecuadas a las MYPE, para que de esta manera se tengan mayores resultados en la productividad y en su rentabilidad. El Estado, debe normar que las MYPE, dispongan de alternativas de financiamiento favorables a sus intereses, que les ayuden a disponer de fondos que les permita crecer como empresas, con mejores utilidades, que les permita incrementar su rentabilidad. Recomienda que se pongan a disposición de la comunidad académica, información actualizada y pertinente, sobre las características y necesidades de la MYPE.

Acedo (2010) en su tesis doctoral titulada “Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas”, tesis de la Universidad de La Rioja, España. El autor se planteó

como objetivo de investigación: analizar las posibles relaciones entre el tamaño de la empresa y el nivel de endeudamiento, el coste de la deuda y las rentas financieras y cooperativa de crédito logradas, para la etapa 1995 - 2000. Para lo cual se empleó la metodología de descripción de base de datos, integrada por la información pública individualizada (balance y cuenta de resultados), presentada en el Padrón Mercantil por 1,454 compañías que poseen su residencia social y movimiento en la Colectividad Independiente de La Rioja, para una sucesión histórica que comprende desde 1995 hasta el año 2000. Dividida la muestra de empresas en 4 grupos: grupo 0 “microempresas”, grupo 1 “pequeñas”, grupo 2 “medianas” y grupo 3 “grandes” se realizó un análisis de la varianza. En éste el tamaño empresarial es el factor y las variables dependientes son los valores para cada una de las empresas que presentan las variables analizadas (nivel de adeudo, coste de la obligación, rendimiento económica y prestamista). El objetivo fue comprobar si, por término medio, el valor de las variables objeto de estudio se mantiene independientemente del tamaño empresarial (micro, pequeña, mediana y grande) o, por el contrario, guardan alguna relación con su dimensión. El autor llegó a las siguientes conclusiones: En la determinación de las ganancias empresariales resulta relevante la elección entre las distintas fuentes de recursos financieros. En consecuencia, las compañías más adeudadas de nuestra provincia son esencialmente las concernientes a la edificación, continuado de los servicios, agronomía e manufactura. Por tamaño, fundamentalmente, las MYPE son las que apelan en mayor correspondencia a los recursos foráneos, plasmados a breve vencimiento. En función del tipo de bien, las compañías que poseen un capital con excelsos bienes predios logran acudir en mayor correspondencia a las cooperativas de crédito para su financiamiento, ya que los activos

físicos personifican una garantía para las financieras. Finalmente, en función del tipo de activo, las empresas que tienen un patrimonio con elevados bienes inmuebles pueden recurrir en mayor proporción a las entidades financieras para su financiación, ya que los activos materiales representan una garantía para los prestamistas.

### **2.1.2. Nacionales**

Fernández (2015) en su tesis titulada “Financiamiento de la MYPE textiles, en el distrito de Los Olivos”, la autora se planteó como objetivo de investigación: Describir las dificultades que tienen las MYPE textiles del distrito de Los Olivos para tener ingreso al crédito ofrecido por el sistema económico, en esta tesis cuantitativa de tipo descriptivo simple, se tomó una muestra de 10 MYPE del total de MYPE del distrito de Los Olivos; se recogieron los datos mediante técnicas de observación y encuesta, que tuvieron el tratamiento estadístico que las técnicas de estadística descriptiva franquea, la autora concluye que no hay difusión adecuada a los empresarios textiles en lo que corresponde al financiamiento, existen líneas de financiamiento que no son aprovechadas por desconocimiento, además que el crédito es escaso, de alto costo y a plazos muy cortos, ya que las tasas de interés a las que se les presta son demasiadas altas y que dificultan el crecimiento de la MYPE textiles; y que no existe incentivos para que los empresarios se formalicen legalmente.

Pérez (2017) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Callería, 2017, el autor tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro imprentas del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 84 y una muestra de 76 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con respecto a los empresarios de las microempresas encuestadas se establece que el 75,0% (57) de las microempresas han sido financiados por terceros, el 27,6% (21) de las microempresas realiza su financiamiento en el banco de crédito; el 36,8% (12) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses; el 7,9% (6) de las microempresas realizan su financiamiento en financieras; el 3,9% (3) paga del 0,1% al 3% de intereses; el 60,5% (46) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades; el 53,9% (41) de las microempresas solicito una vez el crédito en el año 2016; el 51,3% (39) de las microempresas si le otorgaron el préstamo solicitado; el 42,1% (32) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo. Se concluyó al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio ofertas que tiene el sistema financiero, que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.

Tello (2014) en su tesis “Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña empresas comerciales en el Distrito de Pacasmayo” de la Escuela de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Nacional de Trujillo; la autora señaló su objetivo principal de investigación como: Determinar el grado de financiamiento en el capital de trabajo de las Micro y Pequeña empresas comerciales en el Distrito de Pacasmayo, para contribuir a su crecimiento y desarrollo;

esta investigación de tipo no experimenta, cuantitativa y de alcance y diseño descriptivo simple, se determinó una muestra de 30 MYPE del distrito de Pacasmayo, ubicadas en las 06 calles más comerciales de la mencionada ciudad, se recogió información mediante las técnicas de entrevista y análisis documental, teniendo como instrumentos una guía de entrevista y una ficha de análisis de contenidos, que se aplicaron a los propietarios y/o administradores de los comercios seleccionados; mediante el método analítico y sintético, se llegó a las conclusiones siguientes: que uno de los principales problemas que enfrentan las empresas comerciales en la Jurisdicción de Pacasmayo, es el restringido financiamiento por parte de las financieras, que limita su desarrollo, siendo las cajas y cooperativas las que efectúan el financiamiento. Entre los obstáculos de las MYPE para acceder al crédito es el alto costo del crédito y las excesivas garantías que se piden; que la alta informalidad de las MYPE, hacen dificultoso el acceso al crédito y quienes accedieron al crédito están conformes con la rentabilidad obtenida.

Márquez (2007) con su tesis “Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas” tesis presentada para optar el título de contador Público en la Universidad San Martín de Porres, la autora señaló como objetivo general de investigación: Conocer la importancia que tiene el Financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo. Es esta investigación de tipo descriptivo y de nivel aplicada, en la que se contrastó la hipótesis con la prueba no paramétrica Chi cuadrado, tuvo como población al personal de contadores, gerentes y administradores de

las empresas comerciales del distrito de Surquillo y que según datos de INEI y el registro de la Municipalidad de Surquillo alcanzan a 26,170 a nivel global, a la muestra seleccionada se le aplicó un cuestionario con respuestas en escala nominal. Entre las conclusiones, se ha determinado la real importancia de las MYPE, en la generación de empleo y de riqueza en el Perú; que ya cuentan con un instrumento muy conveniente, para producir más, incrementar el empleo y los ingresos de sus trabajadores. También, este instrumento mejora la competitividad de las empresas. Que de conforme a las tasas de utilidad y a las políticas de creación de nuevos materiales para apoyar a la MYPE obedece a que las MYPE, puedan desplegar nuevos proyectos, mejorar su tecnología, su gestión, y cumplimiento con los pagos programados en el tiempo; todo debe orientarse al crecimiento mediante mayores ventas.

### **2.1.3. Regionales**

Colchado (2015) en su tesis titulada “Participación del financiamiento en la gestión económica y financiera de las micro y pequeñas empresas del Perú. Caso Imprenta Romisa E.I.R.L de Chimbote, periodo 2013”. La autora se planteó como objetivo de investigación: conocer y describir como participa el financiamiento en la gestión económica y financiera de las micro y pequeñas empresas del Perú. Caso imprenta Romisa E.I.R.L. de Chimbote, periodo 2013. En esta tesis de tipo descriptiva, se tomó una muestra conformada por 12 empleados de la imprenta Romisa E.I.R.L de Chimbote. Los datos fueron recolectados mediante la técnica de la encuesta; una vez tratados los datos, se concluyó que en efecto, la participación del financiamiento mejora efectivamente la gestión financiera y cooperativa de crédito de la imprenta Romisa



E.I.R.L, ya que el financiamiento le permite atender las necesidades de flujo de caja y optimizar su activo de capital, porque le asegura una adecuada administración de ingresos y gastos, tomar decisiones acertadas y oportunas, obteniendo ventajas por anticipado a los acontecimientos futuros, de igual forma permite mejorar aquéllos bienes que se destinan a seguir el proceso productivo que son los activos fijos, de esta forma el financiamiento estaría participando favorablemente en su gestión. Asimismo, se conoce que el principal problema que esta pequeña empresa afronta es el difícil acceso a recursos financieros, debido al alto costo de interés que cobra y los demasiados requisitos y trámites que solicita el sistema bancario, ya que considera muy riesgoso otorgarles un préstamo, por otro lado, el sistema no bancario no solicita muchos requisitos y es más fácil obtener un financiamiento, pero el costo de interés sigue siendo alto para lo que está MYPE puede pagar.

Agreda (2016) en su tesis de título “La influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013”, el autor de esta investigación descriptiva, documental, llegó a las siguientes conclusiones: respecto a la aplicación del caso: Se manifestó un flujo de caja planeado con y sin financiamiento, luego la formulación de estados económicos planeados que fueron examinados a través de ratios de productividad, en los cuales, se halló que el subvencionar si incide favorablemente en la productividad de la organización del caso, según los ratios que explican un aumento controlado. Definitivamente se ultima que el financiamiento optimizo la productividad de la compañía de Servicios Daniel EIRL de Chimbote en el año 2013.

Espinoza (2014) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de útiles escolares y de oficina de Chimbote, 2014. La investigación fue de diseño no experimental, cuantitativo y descriptivo, para el recojo de información se escogió una muestra de 10 MYPES la misma que representó el 100% de la población en estudio, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: En cuanto a las características de los empresarios: El 100% de los representantes legales son adultos; El 70% de las MYPES manifiestan que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros, el 57.14% obtuvieron créditos de entidades no bancarias, el 57.14% manifiestan que quien otorga mayores facilidades son las entidades no bancarias, el 42.86% pagan una tasa de interés mensual entre 2.73% a 3.03%, el 71.43% solicitaron crédito entre S/.1,000 y S/.10,000, el 100% obtuvieron crédito a corto plazo y el 100% invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. Como conclusión tenemos micro y pequeñas empresas constituidos formales cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, caja rurales y cooperativas de ahorros y créditos.

#### **2.1.4. Locales**

Alba (2018) en su tesis de título “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016”, la autora de esta tesis descriptiva, de enfoque cuantitativo se planteó como objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la

provincia de Huaraz, 2016. La indagación fue descriptiva no experimental, donde se eligió una pauta de 23 MYPE, a quienes se designó un sondeo de 19 interrogaciones, manejando la indagación y la técnica de la revisión documentaria, obteniéndose los siguientes resultados más resaltantes: Respecto al financiamiento, el 61% financian con fondos de terceros, el 26% lo hacen con fondos propios y otros 13% optan por otros medios. Se llegó a una conclusión que en lo posible se debe financiar la actividad empresarial con un financiamiento propio.

Castillo (2018) en su tesis de título “Caracterización del financiamiento de las MYPE del sector comercio, rubro acabados – Huaraz 2017” El presente trabajo de investigación tiene el siguiente enunciado del problema, ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro acabados – Huaraz 2017 ? tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio del rubro de acabados del distrito de Huaraz del año 2017 . La investigación fue descriptiva, la población fue de 20 y la muestra estuvo conformada por 15 representantes legales de las MYPE estudiadas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados, Respecto al financiamiento: El 60% de las MYPE encuestadas financio sus actividades con fondos propios y el 40% con créditos de terceros invirtiendo en capital de trabajo el 53% , y el 20% en mejoramiento y/o ampliación de sus locales, el 27% en activos fijos . En conclusión, la mayoría de las MYPE trabajan con financiamiento propio, los créditos

otorgados fueron a corto plazo; por lo tanto, no tienen posibilidades de crecer y desarrollarse.

Celis (2018) en su tesis de título “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, periodo 2016.” Para dar respuesta al problema se planteó como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, La investigación fue de tipo cuantitativa y cualitativa y el nivel de investigación descriptivo, la técnica que se utilizó fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Para la realización de la encuesta se escogió una muestra dirigida de 15 MYPE de rubro librerías; a quienes se aplicó un cuestionario de 15 preguntas. Se obtuvo los siguientes resultados: respecto al financiamiento; el 67% indicó que el tipo de financiamiento que utilizan es el financiamiento bancario, el 67% se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido, el 60% afirmó que si obtuvo préstamo para financiar su MYPE, el 80% de los trabajadores cumplen con los principios éticos que establece la empresa, el 67% afirmó que la capacitación para su personal es muy relevante para su MYPE, el 80% nos mencionó que es fundamental que las MYPE implementen la capacitación porque mejora el servicio de atención al cliente, por lo que puede realizar cualquier pago o deuda que tiene su negocio, y así poder obtener más mercaderías para su micro empresa. Finalmente se concluye que el financiamiento respondió favorablemente porque obtuvieron créditos de entidades financieras, respecto a la capacitación se debe crear programas de capacitación para poder facilitar el conocimiento de los nuevos métodos de enseñanza y respecto a la

rentabilidad las librerías en la actualidad son rentables y sus ventas tienen aumentos significativos.

## **2.2 Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teorías del financiamiento**

El financiamiento está ligado a un profundo análisis sobre las acciones a tomar con respecto a la subvención de los activos de la organización. Este estudio alcanza las disposiciones en cuanto a la organización del caudal, del mismo modo, fallos sobre los intereses. En cuanto a las decisiones sobre la estructura de capital, se hace referencia a la composición de los recursos financieros necesarios para que la empresa lleve a cabo su presteza fructífera. Estas decisiones son enmarcadas en conjunto a las decisiones de inversión y de dividendos; siendo así decisiones sobre las cuales se basa la economía financiera.

Las providencias de préstamo tienen un impacto sobre el valor de la organización, por lo que son de importancia para la misma. En la teoría financiera tradicional se muestra como objetivo de la empresa el maximizar el capital de los propietarios y accionistas. Dicho en otro modo el maximizar el valor de la empresa, en un plazo mediano o largo, para sus poseedores. De darse el caso, la empresa requiere descubrir la estructura de fondos propios y ajenos que minimicen el coste de capital medio ponderado o maximicen el valor de la empresa.

### **2.2.1.1. La tesis de Modigliani & Miller**

El enfoque tradicional agrupa y sintetiza las posiciones mantenidas hasta 1958, año en el cual se publicó el primer trabajo de Miller y Modigliani que proporcionó una nueva apreciación al estudio de la organización 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 respaldarse 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 acrecentará la cotización de la organización. 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 la valorización total de mercado de la organización. No obstante, no precisa una lógica para aproximarse al recomendable.

Modigliani y 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 económicas no posee una significancia en el valor de la organización en el mercado presente. 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 distribución de capital no tiene significancia en el valor de mercado de la organización y por lo tanto no inquieta a la fortuna de los capitalistas. 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 con la misma cantidad de interés.
- 2) El importe de la deuda ( $K_i$ ) es autónomo del grado de adeudo de la organización (de su riesgo económico) y, asimismo, la corriente de beneficios 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 inversionistas tienen esperanzas semejantes sobre rentabilidad y peligro. Además, todos poseen la idéntica información y sin valor.
- 4) No hay gravámenes ni gastos de compraventa.

- 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 o POT (Pecking order Theory)**

Según la Pecking Order Theory, que se inspiró y estudió desde sus principios los empleos de Myers (1977) y Myers & Majluf (1984), las compañías 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. El aspecto de los costos de compra y exhibición manifiestan tradicionalmente el orden de predilección de la inversión. Las utilidades retenidas originan mínimos precios de transacción y mediante un compromiso se incide a pequeños precios de transacción a comparación de cuando se expresa el capital. El



financiamiento con déficit, origina una disminución de gravámenes siempre y cuando la organización tenga los mencionados favores arancelarios.

Myers & Majluf (1984) recurrieron a la información desigual para explicar teóricamente la anomalía de Pecking order. El rumbo de la señal concierne la hipótesis del Pecking Order Theory con la concepción de distribución de capital, precisando que los beneficios contenidos son priorizados ante las deudas y las deudas son priorizadas ante el suceso de manifestación de capital. La hipótesis de signos establece que las providencias tomadas por una organización y que posteriormente se remiten a los compradores económicos (signos) son de importancia para los funcionarios que interceden el mercado, generando señales, ya sean efectivas o negativas, según el escenario en que la organización está “enviando” estos signos; por ejemplo, la difusión de compromiso podría ser un signo desfavorable para unos funcionarios, entre tanto que otros agentes podrían tomarlo como un signo favorable. Desde la aparición de la visión de señalización se afirma que únicamente las organizaciones con bajos beneficios pueden exponer capital en una fractura del equilibrio declarado en la teoría de Pecking order. Los inversionistas más racionales pronostican este contexto y exigen una rebaja en la oferta pública primera. Dicha rebaja viene a ser el costo de aumentar el capital que pudo haber sido mantenido por los capitalistas internos. La emisión de la deuda es una indicación positiva para el mercado de capitales, en el entendido de que la organización que emite una deuda es una organización que ostenta una gran utilidad.

Según Moreira & Rodríguez (2006, citado por Gómez, 2008), la conjetura del Pecking order quiere brindar una definición coherente entre la correspondencia que

existe entre la ordenación de capital y las dificultades de información desigual, cuando la organización tiene que lograr el financiamiento de ciertos planes de inversión. En los mercados de capitales óptimos la pesquisa es asequible a los capitalistas sin ningún precio. 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 diferentes compañías que valorizan 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 favorecidos. Esta situación alienta el surgimiento de conflictos entre los propietarios de las acciones, que pueden ser considerados como dentro o fuera a la dirección, y también entre los beneficiarios de la deuda. La Pecking order theory mantiene que las asociaciones no poseen una organización de capital recomendable a conseguir, sino que persiguen un grado de rangos cuando buscan financiamiento. La información anómala 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 favores fiscales y los costos de deuda financiera que se describen en la conjetura del trade-off.

Myers & Majluf demostraron en su labor de 1984 que la desigualdad de información conlleva a una continua infravaloración de los títulos de la organización y especialmente de sus sistematizaciones en los mercados financiero. Esta infravaloración logra traer consigo una entrega de patrimonio desde los asociados hacia los nuevos provisos de capital que consigue llegar a indemnizar el valor presente 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 obligación económica, 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 como un indicador de sobrevaloración de las acciones en tráfico, y en consecuencia, como un signo negativa. Por otro lado, los capitalistas asumen que si las esperanzas sobre utilidades futuras son altamente positivas la dirección preferirá el compromiso económico que causa gastos anticipadamente acordados, saldos que no pueden eludirse y son independientes de las consecuencias, en oposición con la distribución de favores entre un mayor número de accionistas.

#### **2.2.1.3. Mercados financieros, clases.**

Teniendo en cuenta la perspectiva de la intermediación, se considera que el mercado financiero, a su vez, se divide en dos grandes mercados; y de manera similar ambos se subdividen en dos demandas. 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 posibilidad, es por medio del mercado de activos, alternancia 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 forma análoga se precisa como mediador colateral a los fondos de financiación agrupada, como muestra, los fondos de pensiones y de financiación, ofreciendo de modo indirecto paso al mercado a través de estos medios.

#### **• Sector bancario**

Constituido por entidades bancarias como el banco de la nación y la banca variada, que en nuestro estado comprende a los bancos: Banco Continental, BCP, Interbank, Scotiabank, entre otros bancos.

#### **• Sector no bancario**

Esta fracción está constituida por diferentes modelos de compañías prestamistas, tales como: Subsidiarias de Ahorro y crédito; Cajas municipales, cajas rurales de ahorro y crédito, compañías de progreso para la pequeña y mediana empresa, entre diversas más. Ambas secciones poseen con un sindicato supervisor y normativo, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Las cooperativas de Ahorro y Crédito son inspeccionadas, conforme a Ley, por la Federación Nacional de

Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP), pero allí coexiste una evidente discordancia de beneficios.

#### **b) Mercado de intermediación directa**

Hay hombres y compañías que no se les hace tan provechoso proporcionar dinero para sus actividades por medio el sector financiero, 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 económicos imperiosos, de forma franca de los que se ofrecieron dar dinero para invertir. 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 enfrentar. Este mercado está reglamentado e inspeccionado 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 aparte 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 de productos o activos es el fragmento del mercado que, mediante el convenio de valores, se sitúa en la Bolsa como dispositivo, nombrado Rueda de Bolsa. Se pugna en dicha rueda a través de las Oficinas de Bolsa. De carácter similar mercado extrabursátil, es aquel en el cual se comercian los valores mobiliarios, que no son asentados en el mercado bursátil. suele ser un mercado que no está constituido con normas definitivas en relación al pacto de negocios establecido.

Características:

- Se comercia sin hacer uso de la Bolsa como procedimiento de negociación.
- Se comercian todas las clases de títulos valores, implicando los valores mobiliarios. Ejemplo: Rebaja de una letra de cambio.
- Se logran mercantilizar valores inscritos o no inscritos en la Bolsa.

En el país peruano ambos procedimientos se hallan bajo la orientación de la Bolsa de Valores de Lima (BVL); y es a través de estos procedimientos que se produce a cabo el convenio (compra-venta) de los bienes.

#### **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 bienes monetarios o como donador; de forma análoga, se ejecutan las medidas en cuanto a la colaboración de las compañías y hombres que visitan el 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.

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 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 comercializar y gestionar esos capitales entre las prórrogas, bienes y orígenes de financiamiento para extender el valor financiero de la organización (Diccionario contable, 2017).

En lo que respecta al financiamiento, se entiende que es una función empresarial, es decir, que toda empresa, del sector privado o del sector público, tiene que realizar de manera obligatoria, porque esta función está referida a que la dirección de la organización tenga que conseguir recursos financieros, para que dicha organización pueda cumplir con sus objetivos organizacionales; la búsqueda de recursos financieros se realiza en el mercado financiero, que generalmente presentan algunas particularidades conforme a la zona en que se halla el mercado.

La no discriminación y la mejora al acceso al financiamiento, que les permitan mejorar su competitividad, es una de las aspiraciones que las MYPE esperan que sean atendidas por los gobiernos de turno en todos los países de América Latina; 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 MYPE, 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.

Una de las tareas pendientes para el apoyo de las MYPE, que confían en lograr ser escuchadas sus demandas por los gobiernos de turno en todos los países de América Latina, es la igualdad de oportunidades de acceso a las instituciones financieras que otorgan créditos a menores tasas. Un limitado acceso al mercado financiero, perjudica a las MYPE, porque van a ver limitadas su capacidad de mejora de la producción, de la productividad, y el acceso a nuevos mercados, con mejoras en los precios de sus productos, y no se está desarrollando la potencialidad de estas MYPE, logrando una tasa de crecimiento insuficiente, que se sitúa abajo de las capacidades de esta clase de compañías. (Ferraro, 2011).

Se comprende al sistema mercantil como el acumulado de organismos encargadas del movimiento de la circulación monetaria y cuya labor primordial es regularizar el caudal de los agentes superavitarios (ofertantes de fondos) a los agentes deficitarios (demandantes de fondos, quienes realizan diligencias fructíferas). Las familias generalmente ahorran sus excedentes, en las empresas financieras, por lo que 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 (que siempre buscan dinero para explotar las oportunidades de negocio que el mercado ofrece), 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; la discrepancia

de ambas tasas de interés, se entiende como spread financiero y compone el ingreso de los mediadores financieros.

De esta manera, los establecimientos que efectúan con este rol se aclaman mediadores financieros, manipulando herramientas financieras como medio para lograr hacer posible la cesión de capitales de reservas a las unidades fructíferas. Estos, están formados por los activos financieros que logran ser directos (créditos bancarios) e indirectos (valores), según el carácter del intermediario que se enlazan. En nuestro estado, el método económico está normalizado por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), Ley N° 26702. Esta ley compone el marco de medición y inspección al que se sujetan las compañías que maniobran en el sistema financiero y se seguros, así tal como aquellas que ejecutan acciones afines o suplementarias al objeto social de dichos hombres.

Así, el sistema financiero lo forman los establecimientos financieros, sociedades e instituciones de derecho público o privado, apropiadamente acreditadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP que maniobran en la periferia financiera, explicada como la acción usual desarrollada por compañías y establecimientos autorizados a cautivar fondos del público y colocarlos en carácter de créditos e inversiones. Un método financiero nos ofrece servicios que son parte esencial en una economía reciente. La ocupación de un medio de cambio firme admitido minimiza los costos de las transacciones, facilita la compraventa y por lo tanto la especialidad en la

elaboración. Los activos financieros con beneficio atractivo, fluidez y particularidades de peligro seductoras incitan el ahorro en forma financiera.

Al valorar las iniciativas de inversión e inspeccionar las acciones de los acreedores, los mediadores financieros acrecientan la eficacia de la usanza de los patrimonios. El camino a una diversidad de herramientas financieras consiente a los agentes económicos aunar el peligro de los costos y de la comercialización. En nuestro caso la empresa en estudio Imprenta Luna Services S.A.C; tiene acceso al sector bancario y al sector no bancarios, conformado principalmente por Cajas Municipales y financieras, obviamente con tasas de interés activas muchos más altas que el sector bancario (16% de TEA) mientras que las tasas en el sector no bancario son de alrededor del 60% de TEA al año (SBS, 2016)

### **2.3.1.1. Instituciones inmersas en el sistema financiero**

Estos entes atraen los capitales y ejecutan prestaciones o realizan inversiones de peligro en cuenta 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 (EDYMYPE).
- 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.

#### **2.3.1.2. Instrumentos financieros**

Los instrumentos financieros también conocidos como activos financieros consienten a las empresas conseguir el financiamiento imperioso para que pueda apertura, incrementar su habilidad de producción o ejecutar nuevos planes. Los créditos que ofrecen estas compañías financieras son:

### **a) La línea de crédito**

Es la máxima cantidad de capital que otorga una compañía financiera a sus usuarios para que logren patrocinar los fines que soliciten. 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 asumir cuidado con el manejo de números muy altos, cuando no se posee certeza en la capacidad de pago; si se incumple con cierto reembolso 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. La entidad bancaria pone a soltura dinero hasta un límite terminante (que puede ser sobregirado), y a un plazo previamente establecido.

El sobregiro, por otra parte, es una particularidad que consiente al consumidor 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/. 10000 en nuestra cuenta y se requiere de S/. 15000 en una compra que se necesita realizar, esos S/. 5000 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 recogida por las operaciones regulares y la tasa es fijada por cada institución financiera.

### **Características.**

- El banco brinda la posibilidad de utilizar boletas de cobro para efectuar los pagos.
- No es una cuenta pagada, en otras palabras, no se recogerán utilidades por el valor que se posea en la cuenta.
- Las herramientas con las que traman son; de pago (cheques y tarjetas de crédito) y de cobro (cheques).
- La tasa de utilidad que se subsidia por los patrimonios es convenida por las porciones y usualmente el desembolso es mensual.
- El patrimonio tenido en la cuenta logrará ser usado como saneamiento de ejercicio de crédito.

### **c) El descuento.**

Es la singularidad en la que la organización financiera concede por adelantado al usuario el precio de los créditos que se han concedido a intermediarios y no se encuentren expirados, por medio letras de cambio pagarés, cheques, etc. El organismo financiero se adjudica los peligros de los usuarios de la organización y cobra una utilidad por esta asistencia o sanciona el valor total de las prestaciones entregadas.

Con la rebaja, 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 breve vencimiento (facturas, recibos, letras, entre otros) a una organización especialista en el trato de este tipo de actividades comerciales, con lo cual desaparecen las cuentas por recaudar y se tiene dinero al contado para que la empresa haga uso de acuerdo a sus menesteres. Esta maniobra puede ser ejecutada por entes prestamistas o de crédito: bancos, cooperativas de ahorro y cajas de ahorro. El factoring es una operación muy frecuente en las MYPE que no poseen con líneas de crédito en corporaciones prestamistas.

**e) Leasing.**

Es un tipo de operación muy usada en las MYPE que conste en la contratación de un bien, artefacto o propiedad, pero con la opción de que dicho bien puede ser adquirido al término de la moratoria establecida en el acuerdo. Al finalizar el convenio se logra elegir entre estas tres alternativas:

- Adquisición del bien por parte de la empresa, costeando una última asignación preestablecida de precio fraccionario (en función del valor actual del bien y su vida útil) 002E
- Devolución del bien al propietario original
- Renovación del contrato de alquiler del bien.

## **2.3.2 Las MYPE**

### **2.3.2.1. Definición**

Las MYPE según la legislación peruana son definidas como: el componente económico compuesto por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de estructura o gestión institucional vislumbrada en el código actual, que posee como objeto desplegar diligencias de extracción, metamorfosis, elaboración, mercadeo de bienes o prestación de servicios debiendo contar con las siguientes características:

#### **Microempresa:**

- Cantidad máxima de empleados: entre uno (1) y diez (10).
- Índice de ventas al año no mayores a 150 UIT.

#### **Pequeña empresa:**

- Cantidad máxima de empleados: hasta un máximo de cincuenta (50).
- Índice de ventas al año entre 51 y 850 UIT” (Ley N° 28015, 2003)

### **2.3.2.2. Importancia**

En el caso peruano, en la actualidad, según Sánchez, (2016) las MYPE se han posicionado como un sector importante para la economía del país, brindando más del 80% en puestos de trabajo a la población activa, además, contribuyen con el 40% del Producto Bruto Interno total de la nación. Las MYPE poseen un bajo índice de entrada al mercado exterior, así obtenemos que el 0.14% de las micro empresas alcanzan ventas al exterior, siendo el 2.91% de las pequeñas empresas. En absoluto, solo el 0.46 de las



MYPE venden en los mercados del mundo y solo ellas se interesan en gestionar la calidad y emplean el marketing mix, porque de esta manera van a poder realizar envíos al extranjero directos

### **2.3.4 Imprentas**

#### **2.3.4.1 Imprentas en el Perú**

En Lima la cultura literaria se pone ha descubierto desde que Fray Tomas de San Martin funda la Universidad de San Marcos en los claustros dominicos, en mayo 12 de 1551. Pese a que esta casa de estudios será creada, con igualdad de facultades que la Universidad de la humanista Salamanca, deberá de esperar la autorización de la realeza para las compañías de la primitiva imprenta, por un periodo de 33 años. De esta manera es como en 1584 alumbro al mundo el primer libro procedente en América Meridional La Doctrina Cristiana, salida de la imprenta del italiano Antonio Ricardo, llegado a Lima en 1581.

Antonio Ricardo decide venir al virreinato del Perú a comienzo de los años ochenta, pero finalmente lo logra en 1581. Entre 1582 - 83 en la ciudad de los Reyes el Concilio Provincial que le facilita los propósitos de Antonio Ricardo de fundar su imprenta en Lima. El 15 de marzo de 1583 ante la muerte del virrey don Martin Enríquez de Almansa, el poder queda en las manos del decano don Cristóbal Ramírez de Cartagena su mandato termina en 1586 tomando su lugar Fernando de Torres y Portugal, es así que finalmente Antonio Ricardo logra su objetivo.

#### **2.3.4.2 Imprentas en Huaraz**

Se tiene información, que antes del terremoto de 1970, existían tres imprentas en Huaraz, dos de ellas de la familia Romero, otra del cerca de la vieja plaza de Armas. Después del boom económico producido por la actividad minera, a partir del año 1997, es que se comienzan a multiplicar las imprentas en Huaraz, en la actualidad se tienen 48 empresas del rubro Imprentas, y de acuerdo a la Cámara de Comercio de Huaraz, estas brindan toda clase de servicios, excepto servicios de trabajos de alto tiraje en Libros y revistas, que generalmente se realizan en la ciudad de Lima. La empresa en estudio cuenta con 09 trabajadores y tiene más de 10 años de funcionamiento.

Caracterizando al tipo de empresa, objeto de la investigación, la empresa Imprenta Luna Services S.A.C. , es una pequeña empresa comercial, focalizada para el servicio de todas las secciones de la Ciudad de Huaraz, y del Callejón de Huaylas; pero primordialmente a la parte productiva, en especial a las empresas formales de la ciudad de Huaraz y otras organizaciones públicas existentes en la localidad, por lo que su problemática es la misma que tienen la mayoría de las MYPE al interior del país, el financiamiento de sus operaciones y de sus proyectos para crecer ante un mercado que ofrece muchas oportunidades que se deben que usufructuar.

### **III. Hipótesis**

No corresponde la hipótesis porque es de tipo descriptivo y es de una sola variable.

## **IV. Metodología**

### **4.1 Diseño de la investigación**

De acuerdo a Hernández (2014) es una investigación cuantitativa y en función a su nivel, la investigación es descriptiva simple; porque se busca describir las características para un grupo o población. Asimismo, generaliza sus resultados y tiene capacidad de predicción, en este tipo de investigación es imposible aceptar la incidencia de variables no consideradas o extrañas, la investigación recopila información que permita caracterizar la realidad sobre un objeto de estudio. Es, asimismo, una investigación transaccional, ya que se han recopilado los datos en un solo momento del tiempo.

### **4.2 Población y muestra**

#### **4.2.1. Población**

El universo de la población es un conjunto de individuos de la misma clase, limitada por el estudio. La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación (Tamayo, 2011). Para la investigación el universo de la población lo constituyen los 09 trabajadores de la Imprenta Luna Service S.A.C., distribuidos de la siguiente manera.

*Tabla 1. Trabajadores de La empresa Luna Services SAC*

<b>Puesto</b>	<b>Plazas</b>	<b>Total</b>
<b>Administrador</b>	<b>01</b>	<b>01</b>
<b>Maquinista</b>	<b>02</b>	<b>03</b>
<b>Compaginador</b>	<b>02</b>	<b>05</b>
<b>Numerador</b>	<b>01</b>	<b>06</b>
<b>Atención al cliente</b>	<b>01</b>	<b>07</b>
<b>Diseñador</b>	<b>02</b>	<b>09</b>
<b>Total</b>	<b>09</b>	<b>09</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

#### **4.2.2. Muestra**

La muestra es un sub grupo de la población del cual se recolectan los datos y debe ser representativo de ésta (Hernández, 2010) El tamaño de la muestra coincide con el tamaño de la población por lo que la muestra es censal.

### 4.3. Definición y Operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Variable 1:  Financiamiento	Rama de la administración de empresas que se preocupa de la obtención y determinación de los flujos de fondos que requiere la empresa, además de distribuir y administrar esos fondos entre los diversos activos, plazos y fuentes de financiamiento con el objetivo de maximizar el valor económico de la empresa (Diccionario contable, 2017).	Se mide mediante la capacidad de obtención de recursos financieros del mercado financiero, en base al patrimonio, las garantías y los garantes que la empresa pueda presentar para avalar el préstamo.	Garantías personales  Garantías reales  Fuentes de financiamiento	Fianza Carta fianza Solvencia moral Solvencia económica  Inmuebles Muebles  Internos Externos	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿La empresa paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades bancarias que le otorgaron financiamiento?</li> <li>2. ¿La empresa paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades no bancarias que le otorgaron financiamiento?</li> <li>3. ¿Se encuentra bien calificado en las centrales de riesgo?</li> <li>4. ¿Puede presentar fácilmente un garante para un préstamo?</li> <li>5. ¿Puede acreditar fácilmente su solvencia económica?</li> <li>6. ¿Posee suficientes bienes inmuebles propios?</li> <li>7. ¿Utilizan los inmuebles propios como garantía prendaria?</li> <li>8. ¿Se adquiere y da mantenimiento a las maquinarias?</li> <li>9. ¿Posee bienes muebles propios?</li> <li>10. ¿Utilizan los bienes muebles como garantía prendaria?</li> <li>11. ¿Recurren a familiares, amigos o socios para su financiamiento?</li> <li>12. ¿Recurren al incremento del capital social para su financiamiento?</li> <li>13. ¿Recurren a utilidades no distribuidas o adelantos de clientes para su financiamiento?</li> <li>14. ¿Recurren a proveedores para su financiamiento?</li> <li>15. ¿Recurren a entidades bancarias para su financiamiento?</li> <li>16. ¿Recurren a entidades no bancarias para su financiamiento?</li> </ol>

Fuente: elaboración propia.

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

##### **4.4.1. Técnicas de recolección de datos**

Las técnicas, son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, entrevista, encuesta y análisis documental. Se utilizó la técnica de la encuesta; las encuestas son entrevistas a un gran número de personas utilizando un cuestionario prediseñado. La técnica de la encuesta incluye un cuestionario estructurado que se da a los encuestados y que está diseñado para obtener información específica aplicada a la población para medir los temas de interés (Malhotra, 2004)

##### **4.4.2. Instrumento de recolección de datos**

El instrumento utilizado fue un cuestionario; que consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir, que contiene las preguntas relacionadas a las variables de investigación (Hernández, 2010) el cuestionario tiene preguntas en escala tipo Likert de 1 al 5; en la que 1 expresa nunca y 5 expresa siempre.

#### **4.5. Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados se hizo uso de la Estadística Descriptiva: Tablas de frecuencia: cuando la información presentada necesitaba ser desagregada en categorías o frecuencias. Gráficos: que permitieron presentar los datos de manera más visible, los gráficos permiten que, en forma simple y rápida, se puedan observar las características de los datos o las variables. Se empleó el paquete estadístico para ciencias sociales de la IBM, SPSS, en su versión

## 6. Matriz de consistencia

**Título:** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector servicios, caso imprenta luna Service S.A.C. Huaraz 2017

Problema	Objetivo	Hipótesis	Metodología
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de la empresa Imprenta Luna Service S.A.C.; Huaraz, 2017?</p>	<p><b>OG.</b> Describir las características del financiamiento de la empresa Imprenta Luna Service S.A.C.; Huaraz, 2017.</p> <p><b>Oe1.</b> - Señalar las características de las garantías personales de la empresa Imprenta Luna Service S.A.C.; Huaraz, 2017.</p> <p><b>Oe2.</b> – Establecer las características de las garantías reales de la Imprenta Luna Service S.A.C.; Huaraz, 2017.</p> <p><b>Oe3.-</b> Describir las características de las fuentes de financiamiento de la Imprenta Luna Service S.A.C.; Huaraz, 2017.</p>	<p>No corresponde</p>	<p>Tipo de investigación: No experimental</p> <p>Diseño: Transversal Descriptivo simple</p> <p><math>M \rightarrow O_1</math></p> <p>Dónde: M= muestra O1= Resultado de la medición de la variable financiamiento</p> <p>Escala ordinal con escalamiento tipo Likert, dónde Nunca=1 A veces= 2 Regularmente= 3 Casi siempre= 4 Siempre= 5</p>

**Fuente:** elaboración propia



#### 4.7. Principios éticos

Según el código de ética de investigación aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N° 0108-2016-CU-ULADECH; son las reglas o normas de conducta que orientan la acción de un investigador, el cual trata de normas de carácter general.

- 1. Protección a las personas.** - La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio.

En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.

- 2. Beneficencia y no maleficencia.** - Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.
- 3. Justicia.** - El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren

prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

- 4. Integridad científica.** - La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus intereses, actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional.

La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

- 5. Consentimiento informado y expreso.** - En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

## Resultados

### 5.1 Resultados

#### I. Financiamiento por garantías personales

**Tabla 1.**

*La empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades no bancarias que le otorgaron financiamiento.*

<b>Opción de respuesta</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Nunca		0,00%
A veces	1	11,11%
Regularmente	5	55,56%
Casi siempre	3	33,33%
Siempre		0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa*

**Tabla 2.**

*La empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades bancarias que le otorgaron financiamiento*

<b>Opción de respuesta</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Nunca		0,00%
A veces	3	33,33%
Regularmente	5	55,56%
Casi siempre	1	11,11%
Siempre		0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa*

**Tabla 3.***La empresa y/o el propietario se encuentran bien calificados en las centrales de riesgo*

<b>Opción de respuesta</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Nunca		0,00%
A veces		0,00%
Regularmente	3	33,33%
Casi siempre	5	55,56%
Siempre	1	11,11%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa***Tabla 4.***El propietario puede presentar un garante para un préstamo*

<b>Opción de respuesta</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Nunca		0,00%
A veces		0,00%
Regularmente	6	66,67%
Casi siempre	2	22,22%
Siempre	1	11,11%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa*

**Tabla 5.***La empresa puede acreditar su solvencia económica*

<b>Opción de respuesta</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Nunca		0,00%
A veces		0,00%
Regularmente	5	55,56%
Casi siempre	3	33,33%
Siempre	1	11,11%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa***II. Financiamiento por garantías reales****Tabla 6.***La empresa o el propietario poseen bienes inmuebles propios*

<b>Opción de respuesta</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Nunca		0,00%
A veces		0,00%
Regularmente	2	22,22%
Casi siempre	6	66,67%
Siempre	1	11,11%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa*

**Tabla 7.**

*La empresa o el propietario posee inmuebles que puede utilizar con garantía prendaria*

<b>Opción de respuesta</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Nunca		0,00%
A veces		0,00%
Regularmente	3	33,33%
Casi siempre	5	55,56%
Siempre	1	11,11%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa*

**Tabla 8.**

*La empresa o el propietario adquiere y le da mantenimiento a su maquinaria para que pueda ser utilizada como garantía prendaria*

<b>Opción de respuesta</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Nunca		0,00%
A veces		0,00%
Regularmente	5	55,56%
Casi siempre	4	44,44%
Siempre	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa*

**Tabla 9.***La empresa o el propietario poseen bienes muebles propios*

<b>Opción de respuesta</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Nunca		0,00%
A veces		0,00%
Regularmente	2	22,22%
Casi siempre	5	55,56%
Siempre	2	22,22%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa***Tabla 10.***La empresa o el propietario utilizan sus bienes muebles para su financiamiento*

<b>Opción de respuesta</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Nunca	5	55,56%
A veces	3	33,33%
Regularmente	1	11,11%
Casi siempre		0,00%
Siempre		0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa*

### III. Fuentes de financiamiento

**Tabla 11.**

*La empresa o propietario recurre a familiares o amigos para su financiamiento*

<b>Opción de respuesta</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Nunca	1	11,11%
A veces	2	22,22%
Regularmente	6	66,67%
Casi siempre		0,00%
Siempre		0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa*

**Tabla 12.**

*La empresa recurre al incremento de capital social para su financiamiento.*

<b>Opción de respuesta</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Nunca	7	77,78%
A veces	2	22,22%
Regularmente	0	0,00%
Casi siempre		0,00%
Siempre		0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa*



**Tabla 13.**

*La empresa o propietario recurre a las utilidades no distribuidas o adelantos de los clientes para su financiamiento*

<b>Opción de respuesta</b>	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Nunca		0,00%
A veces	3	33,33%
Regularmente	4	44,44%
Casi siempre	2	22,22%
Siempre		0,00%
<b>TOTAL</b>	9	100%

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa*

**Tabla 14.**

*La empresa o el propietario recurre a sus proveedores para su financiamiento*

<b>Opción de respuesta</b>	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Nunca	1	11,11%
A veces	5	55,56%
Regularmente	3	33,33%
Casi siempre		0,00%
Siempre		0,00%
<b>TOTAL</b>	9	100%

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa*

**Tabla 15.***La empresa o propietario recurre entidades bancarias para su financiamiento.*

<b>Opción de respuesta</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Nunca	1	11,11%
A veces	7	77,78%
Regularmente	1	11,11%
Casi siempre		0,00%
Siempre		0,00%
<b>TOTAL</b>	9	100%

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa***Tabla 16.***La empresa o propietario recurre entidades no bancarias para su financiamiento.*

<b>Opción de respuesta</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
Nunca		0,00%
A veces	1	11,11%
Regularmente	5	55,56%
Casi siempre	3	33,33%
Siempre		0,00%
<b>TOTAL</b>	9	100%

*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores y al gerente de la empresa*

## **5.2 Análisis de resultados**

### **5.2.1. Características del financiamiento por garantías personales**

Respecto al objetivo específico de señalar las características de las garantías personales de la empresa Imprenta Luna Service S.A.C Huaraz 2017.

- 1.** Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 11% de los encuestados señalan que a veces la empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades no bancarias que le otorgaron financiamiento, el 56% señalan que regularmente y el 33% de los encuestados señalan que casi siempre la empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades no bancarias que le otorgaron financiamiento, (Tabla 1) respecto a ello Tello (2014) menciona que en las empresas comerciales del distrito de Pacasmayo encontraron dificultades al acceder a crédito debido a su alto costo y a las excesivas garantías personales solicitadas.
- 2.** Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 33% de los encuestados señalan que a veces la empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades bancarias que le otorgaron financiamiento, el 56% que regularmente y el 11% de los encuestados señalan que casi siempre la empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades bancarias que le otorgaron financiamiento, (Tabla 2). Este resultado concuerda con la

investigación de Acedo (2010) quien concluye que las MYPE son las que recurren en mayor proporción a los recursos ajenos, materializados a corto plazo, es decir a las financieras no bancarias en las cuales se encuentran bien calificados.

3. Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 33 % de los encuestados señalan que regularmente la empresa y/o el propietario se encuentran bien calificados en las centrales de riesgo, el 56% señalan que casi siempre y el 11% de los encuestados señalan que siempre propietario puede obtener una carta fianza para acreditar un préstamo. (Tabla 3), ya que es necesario para algunas entidades financieras tener garantías de empresa y personales.
4. Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 67% de los encuestados señalan que regularmente el propietario puede presentar un garante para un préstamo, el 22% señalan que casi siempre y el 13% de los encuestados señalan que siempre el propietario puede presentar un garante para un préstamo. (Tabla 4), respecto a ello la investigación de Ixchop (2014) menciona que las micro empresas tienen y poseen dificultades al querer autofinanciarse, por lo que presentan dificultades al acceder a un préstamo por parte del sector financiero.

#### **4.2.2. Características del financiamiento por garantías reales**

Respecto al objetivo específico de señalar las características de las garantías reales de la empresa imprenta Luna Service S.A.C. Huaraz 2017

5. Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 56% de los encuestados señalan que regularmente la empresa puede acreditar su solvencia económica, el 33% señalan que casi siempre y el 11% de los encuestados señalan que siempre la empresa puede acreditar su solvencia económica. (Tabla 5). Esto concuerda con la investigación de Acedo (2010), en la cual se afirma que las empresas cuentan con un gran patrimonio de inmueble que pueden ser utilizados como garantías prendarias ante entidades financieras para su financiamiento.
6. Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 22% de los encuestados señalan que regularmente la empresa puede acreditar su solvencia económica, el 67% señalan que casi siempre y el 11% de los encuestados señalan que siempre la empresa puede acreditar su solvencia económica. (Tabla 6). Estos resultados se asemejan con la Celis (2018) el 67% indicó que el tipo de financiamiento que utilizan es el financiamiento bancario.
7. Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 33% de los encuestados señalan que regularmente la empresa

o el propietario posee inmuebles que puede utilizar con garantía prendaria, el 56% señalan que casi siempre y el 11% de los encuestados señalan que siempre la empresa o el propietario posee inmuebles que puede utilizar con garantía prendaria. (Tabla 7). Estos resultados coinciden con los de Colchado (2015) quien en sus resultados señala que la imprenta optimiza su activo de capital.

- 8.** Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 56% de los encuestados señalan que regularmente la empresa o el propietario adquiere y le da mantenimiento a su maquinaria para que pueda ser utilizada como garantía prendaria y el 44% señalan que casi siempre la empresa o el propietario adquiere y le da mantenimiento a su maquinaria para que pueda ser utilizada como garantía prendaria. (Tabla 9). Los resultados coinciden con los de Castillo (2018), quien señala que el 40% adquirieron créditos de terceros invirtiendo en capital de trabajo; el 53 % y el 20% en mejoramiento y/o ampliación de sus locales; finalmente, el 27 % en activos fijos lo destinan a capital de trabajo.
- 9.** Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 22% de los encuestados señalan que regularmente empresa o el propietario poseen bienes muebles propios, el 56% señalan que casi siempre y el 22% de los encuestados señalan que siempre la empresa o el propietario poseen bienes muebles propios. (Tabla 9). Resultados que coinciden con Alba (2018), quien también no utilizan sus bienes para

financiamiento, ya que recurren en el 61% de los casos al financiamiento de entidades financieras, que generalmente no piden garantías prendarias.

### **1.2.3. Características de las fuentes de financiamiento**

Respecto al objetivo específico de señalar sobre las fuentes de financiamiento de la empresa Imprenta Luna Service S.A.C., Huaraz, 2017.

- 10.** Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 56% de los encuestados señalan que nunca la empresa o el propietario utilizan sus bienes muebles para su financiamiento, el 33% señalan que a veces y el 11% señalan que regularmente la empresa o el propietario utilizan sus bienes muebles para su financiamiento. (Tabla 10). Los mismos resultados que Castillo (2018), El 60% de las MYPE encuestadas financio sus actividades con fondos.
- 11.** Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 11% de los encuestados señalan que nunca la empresa o propietario recurre a familiares o amigos para su financiamiento, el 22% señalan que a veces y el 67% de los encuestados señalan que regularmente la empresa o propietario recurre a familiares o amigos para su financiamiento. (Tabla 11). No existen antecedentes sobre estos resultados.
- 12.** Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 78% de los encuestados señalan que nunca la empresa recurre al incremento de capital social para su financiamiento y el 22% señalan que a

veces la empresa recurre al incremento de capital social para su financiamiento. (Tabla 12). La investigación difiere con los resultados de las investigaciones consignadas en los antecedentes, ya que ninguna de ellas recurre a adelantos de los clientes para su financiamiento.

**13.** Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 33% de los encuestados señalan que a veces la empresa o propietario recurre a las utilidades no distribuidas o adelantos de los clientes para su financiamiento, el 44% señalan que regularmente y el 22% de los encuestados señalan que casi siempre la empresa o propietario recurre a las utilidades no distribuidas o adelantos de los clientes para su financiamiento. (Tabla 13). Estos resultados difieren a los de Colchado (2015), ya que en su investigación no se encontraron antecedentes de recurrir a sus proveedores por financiamiento.

**14.** Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 11% de los encuestados señalan que nunca la empresa o el propietario recurre a sus proveedores para su financiamiento, el 56% señalan que a veces y el 22% de los encuestados señalan regularmente la empresa o el propietario recurre a sus proveedores para su financiamiento. (Tabla 14). Estos resultados coinciden con los de Acedo (2010), quien en su investigación afirma, que, por tamaño, básicamente, las MYPE son las que recurren en mayor proporción a los recursos ajenos, materializados a corto plazo. En función del tipo de activo, las empresas que tienen un patrimonio



con elevados bienes inmuebles pueden recurrir en mayor proporción a las entidades financieras para su financiación, ya que los activos materiales representan una garantía para los prestamistas.

- 15.** Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 11% de los encuestados señalan que nunca la empresa o propietario recurre entidades bancarias para su financiamiento, el 78% señalan que a veces y el 11% de los encuestados señalan que regularmente la empresa o propietario recurre entidades bancarias para su financiamiento. (Tabla 15). Estos resultados coinciden con los resultados obtenidos por Tello (2014) quien en sus resultados también encontró las empresas comerciales en el Distrito de Pacasmayo, es el limitado financiamiento por parte de los bancos, que restringe su crecimiento, siendo las cajas y cooperativas las que realizan el financiamiento.
- 16.** Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Services SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 11% de los encuestados señalan que a veces la empresa o propietario recurre entidades no bancarias para su financiamiento, el 56% señalan que regularmente y el 33% señalan que casi siempre la empresa o propietario recurre entidades no bancarias para su financiamiento. (Tabla 6). Estos resultados se aproximan con Pérez (2017) el cual establecen que el 75,0% (57) de las microempresas han sido financiados por terceros.

## **V. Conclusiones**

**6.1. Respecto al objetivo específico 1:** Señalar las características de las garantías personales de la empresa imprenta Luna Service S.A.C. Huaraz 2017.

En relación a las características de las garantías personales de la empresa Imprenta Luna Service S.A.C.; Huaraz, 2017, el 67% de los encuestados señalaron que el propietario puede ser garantizado en un préstamo, por lo que puede acreditar garantías personales.

**6.2. Respecto al objetivo específico 2:** establecer características de las garantías reales de la imprenta Luna Service S.A.C. Huaraz 2017.

En lo referente a establecer las características de las garantías reales de la Imprenta Luna Service S.A.C.; Huaraz, 2017, en opinión del 67% la imprenta posee bienes inmuebles propios, para ser usados como garantía, lo mismo que maquinarias e inventarios y muebles propios.

**6.3. Respecto al objetivo específico 3:** Describir las características de las fuentes de financiamiento de la imprenta Luna Service S.A.C. Huaraz 2017.

Respecto a las características de las fuentes de financiamiento de la Imprenta Luna Service S.A.C.; Huaraz, 2017, el 66% de los encuestados manifiesta que la imprenta recurre a familiares y amigos para su financiamiento, también se recurre a entidades bancarias y no bancarias para financiamiento, muy pocas veces se recurre a proveedores y clientes para conseguir financiamiento 56% de los encuestados así lo considera.

**6.4. Respecto al objetivo general:** Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio caso imprenta Luna Service S.A.C. Huaraz 2017.

En relación a describir las características del financiamiento de la Imprenta Luna Service S.A.C.; Huaraz, 2017, los resultados obtenidos señalan que la empresa en estudio, por tener propiedades, recurre a fuentes de financiamiento bancario y no bancario (en su mayoría), que el propietario paga puntualmente sus créditos y que en opinión de los encuestados el 56% señala que el propietario se encuentra bien calificado en las centrales de riesgo, puede presentar un garante para obtener créditos, y acreditar solvencia económica.

## **VI. Recomendaciones:**

- 1.** El propietario de la empresa Luna Service S.A.C, debe utilizar las garantías personales en casos extremos para poder cubrir los gastos de montos menores, por cuanto no es conveniente endeudarse ante personas usureras que optan por lucrar ante las dificultades financieras de los micro y pequeños empresarios condicionando al pago de altas tasas de interés y solicitando garantías que constituyen el patrimonio personal de los empresarios.
- 2.** El propietario de la empresa Luna Service S.A.C, tiene que analizar más a las entidades bancarias y no bancarias para poder adquirir un préstamo, evitando definitivamente las garantías reales de la empresa, por cuanto éstas constituyen el capital de trabajo y constituyen la principal fuente de ingresos, lo que podría ocasionar una baja en la productividad y por ende en el cumplimiento de sus obligaciones con los clientes.
- 3.** El propietario de la imprenta Luna Service S.A.C. debe recibir orientación por parte de las entidades financieras; sobre los temas de financiamiento para que el empresario pueda recurrir a entidades donde le brinden mayores facilidades, evitando financiarse de personas usureras que le cobran altas tasas de interés y ponen en peligro sus activos.
- 4.** Finalmente, se ha descrito las características del financiamiento de la imprenta Luna Service S.A.C. que en el periodo en estudio ha financiado sus actividades económicas mediante el préstamo de familiares, amigos, usureros y en muy pocas ocasiones ha recurrido a las entidades financieras y al crédito comercial.

## Referencias bibliográficas

Acedo, M.A. (2010). *Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas*

Tesis doctoral de la Universidad de La Rioja, España. Recuperado de:

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=120>

Aguilar, K. y Cano N. (2017). *Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las MYPES de la provincia de Huancayo*. Para optar el título profesional de contador público. Universidad Nacional del centro del Perú.

Huancayo, Perú. Recuperado de:

<http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/3876/Aguilar%20Soria-no-Cano%20Ramirez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Agreda, D. (2016). *La influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013*”, Tesis realizada para optar el Título de

Contador Público en la Universidad ULADECH. Recuperado de

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000042571>

Alba, A. (2018) *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016*”. Tesis realizada para optar el Título de Contador Público en la

Universidad ULADECH. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000046302>

Arostegui, A. (2013) *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*. Tesis para maestría en dirección de negocios. Universidad Nacional de la Plata. Argentina.

- Castillo, R. (2018). Caracterización del financiamiento de las MYPE del sector comercio, rubro acabados – Huaraz 2017” Tesis realizada para optar el Título de Contador Público en la Universidad ULADECH. Obtenido por:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000047275>
- Celis, A. (2018). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, periodo 2016.” Tesis realizada para optar el Título de Contador Público en la Universidad ULADECH. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000046188>
- Colchado, Y. (2015). *Participación del financiamiento en la gestión económica y financiera de las micro y pequeñas empresas del Perú. Caso Imprenta Romisa E.I.R.L de Chimbote, periodo 2013*” Tesis realizada para optar el título de Contadora Pública en la ULADECH. Recuperado:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035285>
- Cobián, K. (2016). *Línea de investigación finanzas*, tesis para obtener. título profesional de contador público. Universidad Cesar Vallejo. Trujillo. Perú.  
Recuperado de:  
[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/342/cobian\\_sv.pdf](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/342/cobian_sv.pdf)
- Diccionario Contable (2017). Recuperado de: [http://www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/DICCIONARIO\\_CONTABLE.pdf](http://www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/DICCIONARIO_CONTABLE.pdf)
- Espinoza, L. (2014). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de útiles escolares y de oficina de Chimbote, 2014*, Tesis presentada en la ULADECH, para optar el título de Contador Público. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039751>

Fernández, T. V. (2015). *Financiamiento de la MYPE textiles, en el distrito de Los Olivos*, Tesis de la Universidad de Ciencias y Humanidades, Lima.

Obtenido por <https://es.slideshare.net/Vanessaferte/financiamiento-de>

Ferraro, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las MYPE en América Latina*. Chile: Ed. CEPAL, NNUU.

Gómez, J. L. G. (2008). “La Teoría del Pecking Order” Lima: Actualidad Empresarial, N° 169 – segunda quincena de octubre.

Henríquez, L. (2010). *Las MYPE tienen gran importancia desde la perspectiva del empleo*. En su trabajo monográfico.

Hernández S., R. & Fernández C., C., & Baptista L., P. (2008). *Metodología de la Investigación*. México. Ed. Mc Graw Hill.

Hungler, B. P. & Polit, D. (2000). *Investigación científica en ciencias de la salud* México: Mc Graw –Hill Interamericana.

Instituto Nacional de estadística e Informática (1995) Recuperado de:

<https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/medio-ambiente/>

Ixchop, A. D. E. (2014). “*Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango*” Tesis de la Facultad de Ciencias económicas y empresariales de la Universidad Rafael Landívar de Guatemala.

Recuperado de: [http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-](http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf)

[David.pdf](http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf)

- Jiménez, G. (2013). “*Alternativas de financiamiento adecuadas para la MYPE en Hermosillo, Sonora, México*” Tesis de la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla, México. Recuperado de:  
<http://itiredhat.upaep.mx/~sistemp/MemoriasColoquio2011/Articulos%202011/Mesa%208%20-%20Desarrollo%20Econ%C3%B3mico/Art%C3%ADculo%201.pdf>
- Ley N° 28015 (2003). Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa.
- Ley N° 26702 (1996). Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.
- Malhotra, N. (2004). *Investigación de mercados un enfoque aplicado*, México: Pearson Educación de México, S.A. recuperado de:  
[https://www.academia.edu/11400390/Investigacion\\_de\\_Mercados\\_5ta\\_Edicion\\_-\\_Naresh\\_K.\\_Malhotra](https://www.academia.edu/11400390/Investigacion_de_Mercados_5ta_Edicion_-_Naresh_K._Malhotra)
- Márquez, C. L. E. (2007). *Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas*. Tesis para optar el título de Contador Público de la USMP, Lima, Perú. Obtenido por:  
<https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/.../USMP>
- Ministerio de Economía y Finanzas, (2017) Recuperado de:  
<https://www.mef.gob.pe/es/>
- Myers, S. C. (1977). *Determinants of corporate borrowing*. Journal of Financial Economics, 5 (2), 147-175. Recuperado de:



<https://www2.bc.edu/~chemmanu/phdfincorp/MF891%20papers/Myers%201977>

Myers, S. C.; Majluf, N. S. (1984). *Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have*. New York: Journal of Financial Economics.13 (2): 187–221

Modigliani, F., & Miller M.H. (1958). *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*, New York: Ed. AER obtenido por:  
<http://www.sciepub.com/reference/96691>

Naciones Unidas, (2014). *Departamento de asuntos sociales y económicos*  
Recuperado de: <http://www.un.org/es/development/desa/news/2014.html>

Pérez, E. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Callería, 2017*, Tesis realizada para optar el título de contador Público en la ULADECH Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044877>

Sánchez, J. (2016). “*Análisis de la rentabilidad de la empresa*”. Lima: Ed. San Marcos.

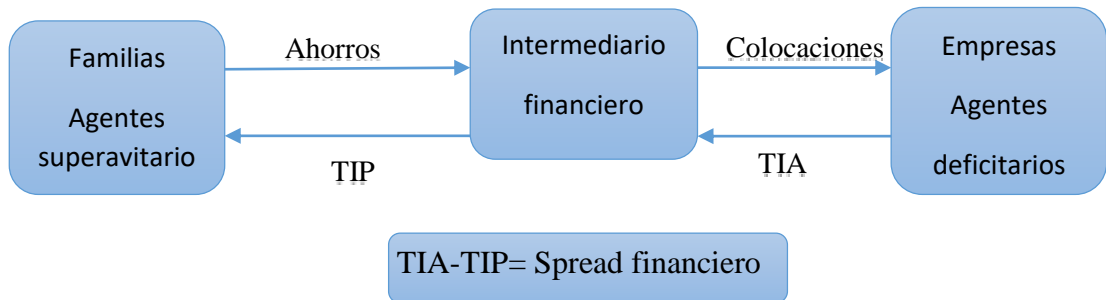
Tamayo & Tamayo, M. (2011). *El proceso de la investigación científica*. México. Ed. Limusa.

Tello, C. L.N. (2014). “*Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña empresas comerciales en el Distrito de Pacasmayo*” Tesis de la Escuela de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Nacional de Trujillo. Recuperado de:  
<http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/760>

Xchop, D. (2014) *Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango*. Título de administrador de empresas en el grado académico de licenciado. Quetzaltenango. Guatemala.

## Anexos

**Gráfico N° 01. Mercado financiero**



**Fuente:** Gitman (2003). Elaboración propia.

## Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Instrucción:** el presente cuestionario forma parte de un trabajo de investigación contable. Por este motivo, solicito a Ud. Se digne responder a las interrogantes que se consignan a continuación, marcando con un aspa (X) la respuesta que considere correcta. Sus respuestas anónimas se guardarán con absoluta reserva.

### **I. DE LAS GARANTÍAS PERSONALES**

**1. La empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades no bancarias que le otorgaron financiamiento**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

**2. La empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades bancarias que le otorgaron financiamiento**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

**3. La empresa y/o el propietario se encuentran bien calificados en las centrales de riesgo**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

**4. El propietario puede presentar un garante para un préstamo**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

**5. La empresa puede acreditar su solvencia económica**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

**II. DE LAS GARANTÍAS REALES**

**6. La empresa o el propietario poseen bienes inmuebles propios**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

**7. La empresa o el propietario posee inmuebles que puede utilizar con garantía prendaria**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente

- d. Casi siempre
- e. Siempre

**8. La empresa o el propietario adquiere y le da mantenimiento a su maquinaria para que pueda ser utilizada como garantía prendaria**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

**9. La empresa o el propietario poseen bienes muebles propios**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

**10. El propietario posee joyas para garantizar un préstamo**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

**II. DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

**11. La empresa o propietario recurre a familiares o amigos para su financiamiento**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

**12. La empresa recurre al incremento de capital social para su financiamiento**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

**13. La empresa o propietario recurre a las utilidades no distribuidas o adelantos de los clientes para su financiamiento**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

**14. La empresa o el propietario recurre a sus proveedores para su financiamiento.**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

**15. La empresa o propietario recurre entidades bancarias para su financiamiento**

- a. Nunca
- b. A veces
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

**16. La empresa o propietario recurre entidades no bancarias para su financiamiento.**

- a. Nunca
- b. A veces

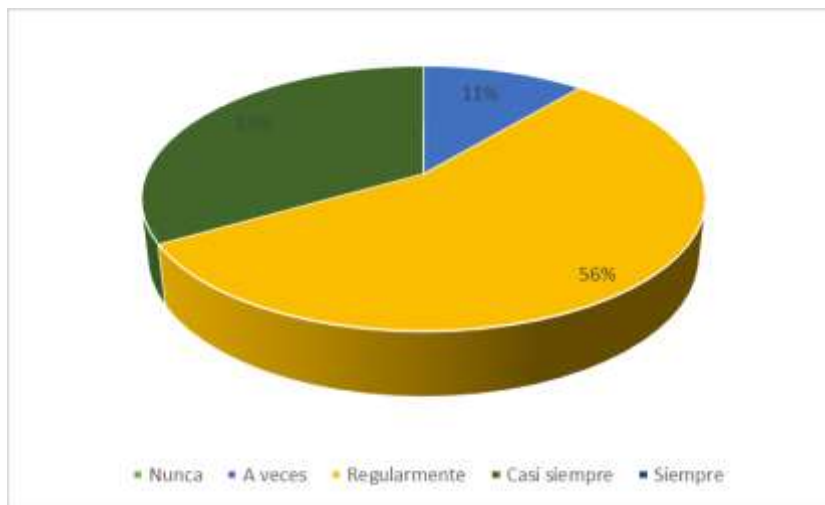
- c. Regularmente
- d. Casi siempre
- e. Siempre

---

**RESPONSABLE**



## RESULTADOS

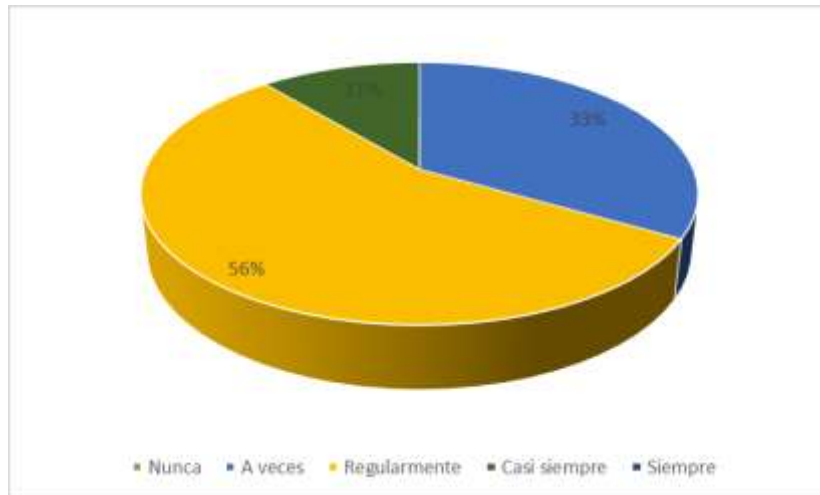


**Figura 1:** La empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades no bancarias que le otorgaron financiamiento

**Fuente:** Tabla 1

### **Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 11% de los encuestados señalan que a veces la empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades no bancarias que le otorgaron financiamiento, el 56% señalan que regularmente y el 33% de los encuestados señalan que casi siempre la empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades no bancarias que le otorgaron financiamiento.

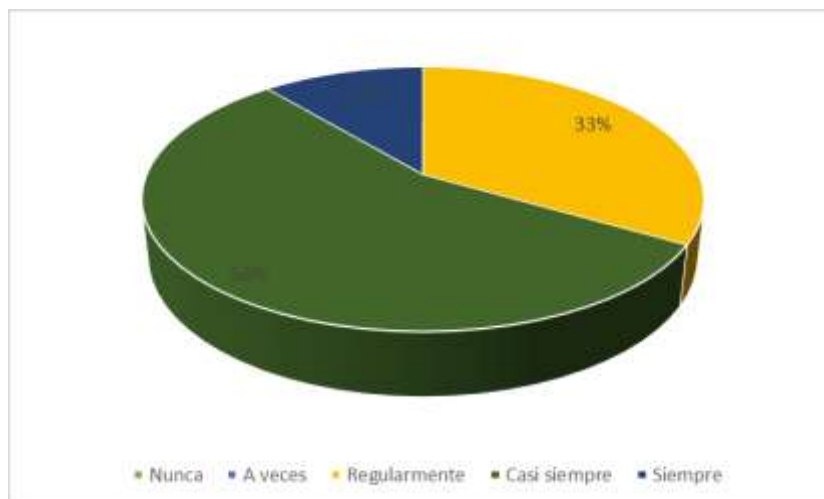


**Figura 2:** La empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades bancarias que le otorgaron financiamiento

**Fuente:** Tabla 2

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 33% de los encuestados señalan que a veces la empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades bancarias que le otorgaron financiamiento, el 56% que regularmente y el 11% de los encuestados señalan que casi siempre la empresa o el propietario paga puntualmente las cuotas establecidas por las entidades bancarias que le otorgaron financiamiento.

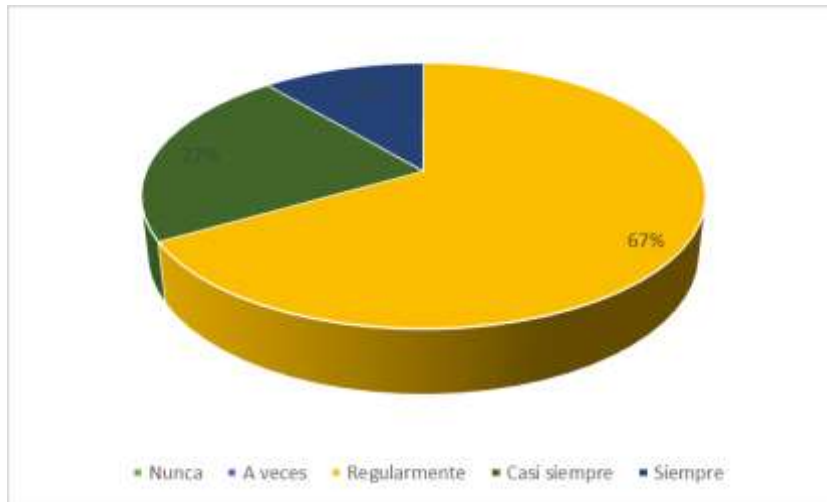


**Figura 3:** La empresa y/o el propietario se encuentran bien calificados en las centrales de riesgo

**Fuente:** Tabla 3

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 33 % de los encuestados señalan que regularmente la empresa y/o el propietario se encuentran bien calificados en las centrales de riesgo, el 56% señalan que casi siempre y el 11% de los encuestados señalan que siempre propietario puede obtener una carta fianza para acreditar un préstamo.

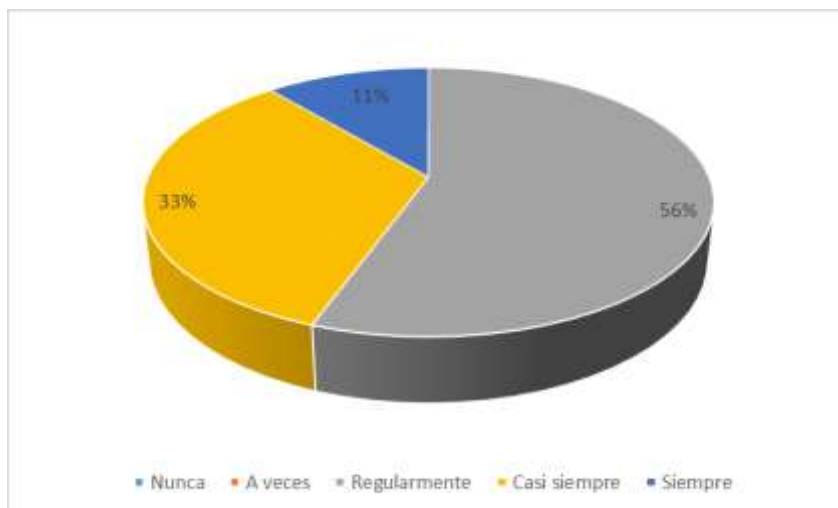


**Figura 4:** El propietario puede presentar un garante para un préstamo

**Fuente:** Tabla 4

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 67% de los encuestados señalan que regularmente el propietario puede presentar un garante para un préstamo, el 22% señalan que casi siempre y el 13% de los encuestados señalan que siempre el propietario puede presentar un garante para un préstamo.

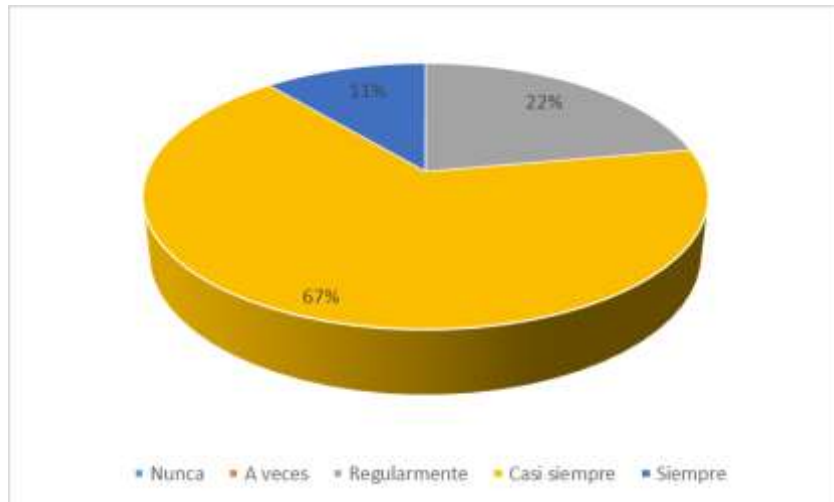


**Figura 5:** La empresa puede acreditar su solvencia económica

**Fuente:** Tabla 5

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 56% de los encuestados señalan que regularmente la empresa puede acreditar su solvencia económica, el 33% señalan que casi siempre y el 11% de los encuestados señalan que siempre la empresa puede acreditar su solvencia económica.

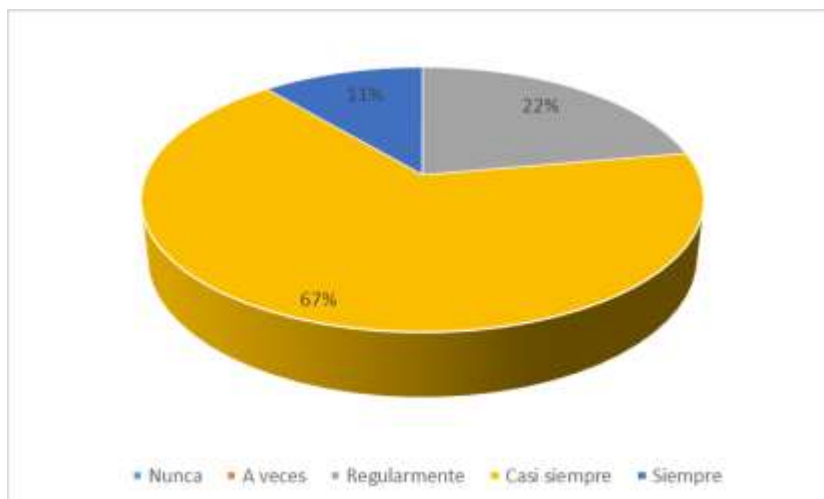


**Figura 6:** La empresa o el propietario poseen bienes inmuebles propios

**Fuente:** Tabla 6

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 22% de los encuestados señalan que regularmente la empresa puede acreditar su solvencia económica, el 67% señalan que casi siempre y el 11% de los encuestados señalan que siempre la empresa puede acreditar su solvencia económica.

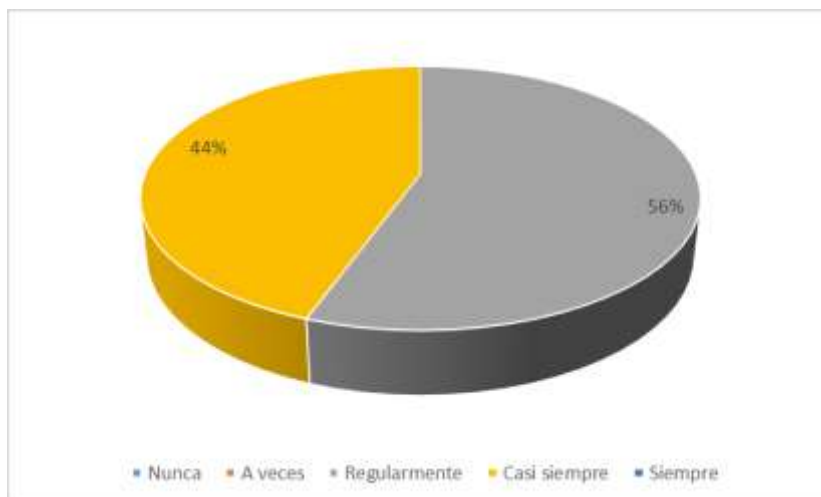


**Figura 7:** La empresa o el propietario posee inmuebles que puede utilizar con garantía prendaria

**Fuente:** Tabla 7

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 33% de los encuestados señalan que regularmente la empresa o el propietario posee inmuebles que puede utilizar con garantía prendaria, el 56% señalan que casi siempre y el 11% de los encuestados señalan que siempre la empresa o el propietario posee inmuebles que puede utilizar con garantía prendaria.



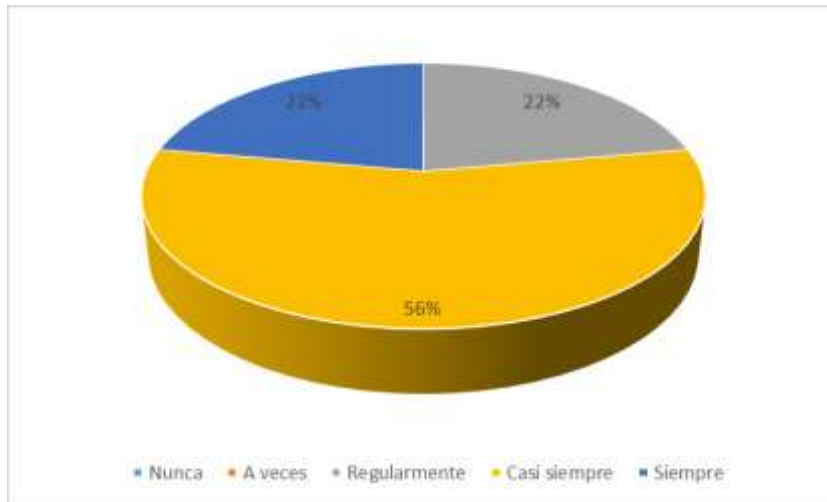
**Figura 8:** La empresa o el propietario adquiere y le da mantenimiento a su maquinaria para que pueda ser utilizada como garantía prendaria

**Fuente:** Tabla 8

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 56% de los encuestados señalan que regularmente la empresa o el propietario adquiere y le da mantenimiento a su maquinaria para que pueda ser utilizada como garantía prendaria y el 44% señalan que casi siempre la empresa o el propietario adquiere y le da mantenimiento a su maquinaria para que pueda ser utilizada como garantía prendaria.



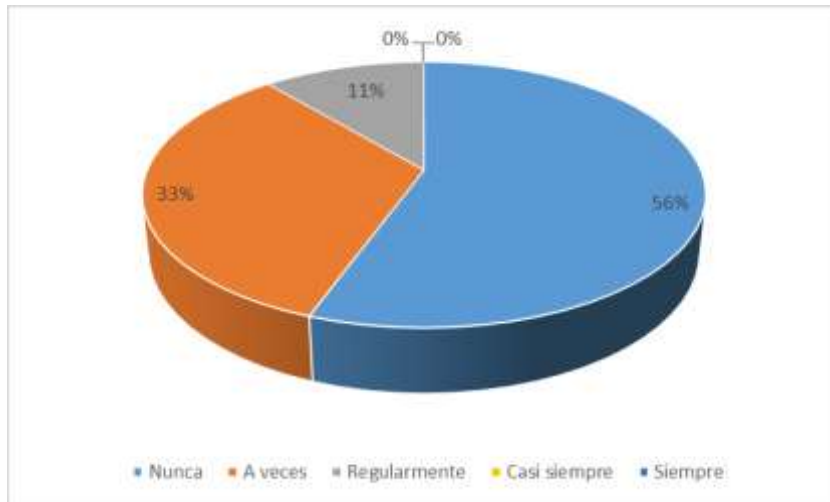


**Figura 9:** La empresa o el propietario poseen bienes muebles propios

**Fuente:** Tabla 9

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 22% de los encuestados señalan que regularmente empresa o el propietario poseen bienes muebles propios, el 56% señalan que casi siempre y el 22% de los encuestados señalan que siempre la empresa o el propietario poseen bienes muebles propios.

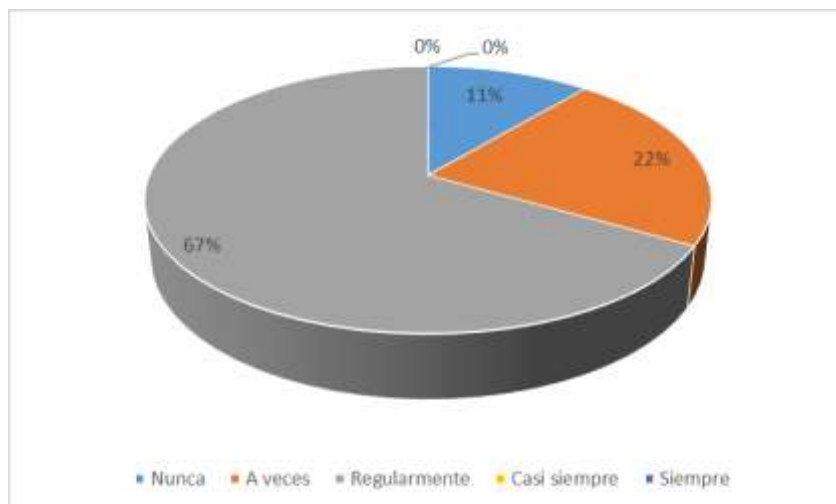


**Figura 10:** La empresa o el propietario utilizan sus bienes muebles para su financiamiento

**Fuente:** Tabla 10

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 56% de los encuestados señalan que nunca la empresa o el propietario utilizan sus bienes muebles para su financiamiento, el 33% señalan que a veces y el 11% señalan que regularmente la empresa o el propietario utilizan sus bienes muebles para su financiamiento.

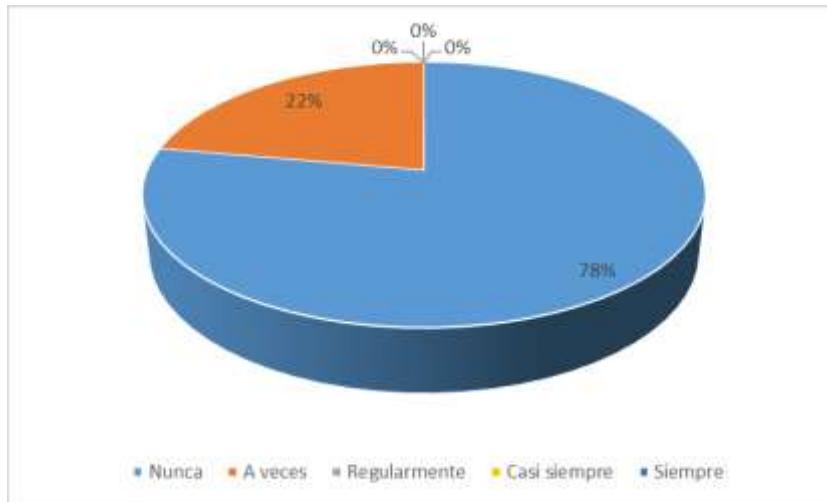


**Figura 11:** La empresa o propietario recurre a familiares o amigos para su financiamiento

**Fuente:** Tabla 11

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 11% de los encuestados señalan que nunca la empresa o propietario recurre a familiares o amigos para su financiamiento, el 22% señalan que a veces y el 67% de los encuestados señalan que regularmente la empresa o propietario recurre a familiares o amigos para su financiamiento.

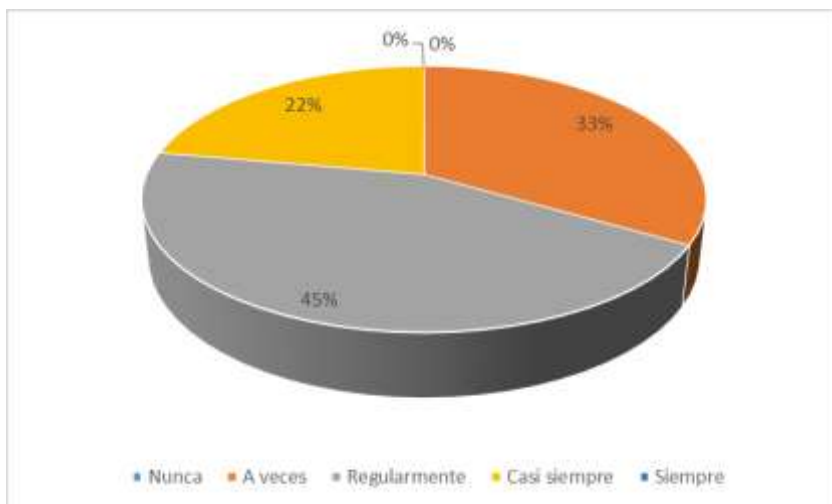


**Figura 12:** La empresa recurre al incremento de capital social para su financiamiento

**Fuente:** Tabla 12

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 78% de los encuestados señalan que nunca la empresa recurre al incremento de capital social para su financiamiento y el 22% señalan que a veces la empresa recurre al incremento de capital social para su financiamiento.



**Figura 13:** La empresa o propietario recurre a las utilidades no distribuidas o adelantos de los clientes para su financiamiento

**Fuente:** Tabla 13

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 33% de los encuestados señalan que a veces la empresa o propietario recurre a las utilidades no distribuidas o adelantos de los clientes para su financiamiento, el 44% señalan que regularmente y el 22% de los encuestados señalan que casi siempre la empresa o propietario recurre a las utilidades no distribuidas o adelantos de los clientes para su financiamiento.

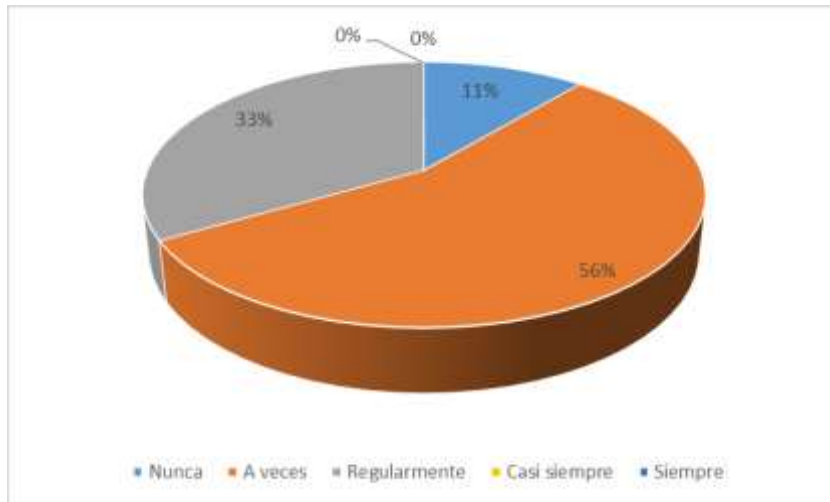


Figura 14: La empresa o el propietario recurre a sus proveedores para su financiamiento

Fuente: Tabla 14

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 11% de los encuestados señalan que nunca la empresa o el propietario recurre a sus proveedores para su financiamiento, el 56% señalan que a veces y el 22% de los encuestados señalan regularmente la empresa o el propietario recurre a sus proveedores para su financiamiento.

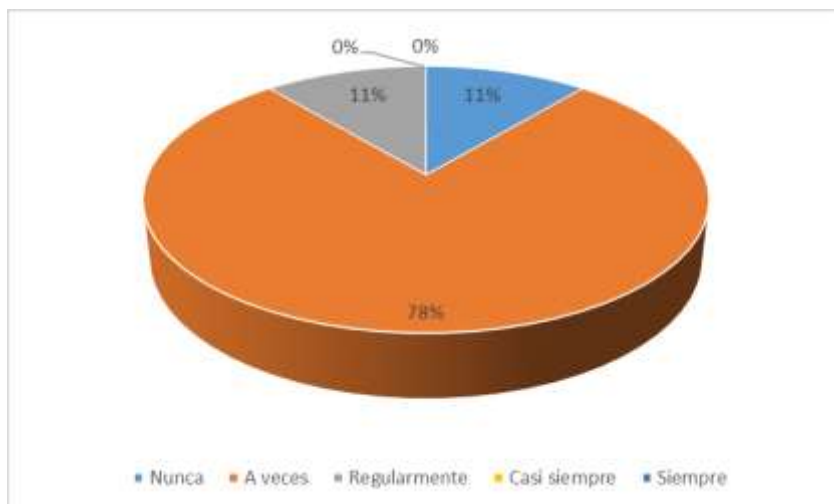


Figura 15: La empresa o propietario recurre entidades bancarias para su financiamiento

Fuente: Tabla 15

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 11% de los encuestados señalan que nunca la empresa o propietario recurre entidades bancarias para su financiamiento, el 78% señalan que a veces y el 11% de los encuestados señalan que regularmente la empresa o propietario recurre entidades bancarias para su financiamiento.

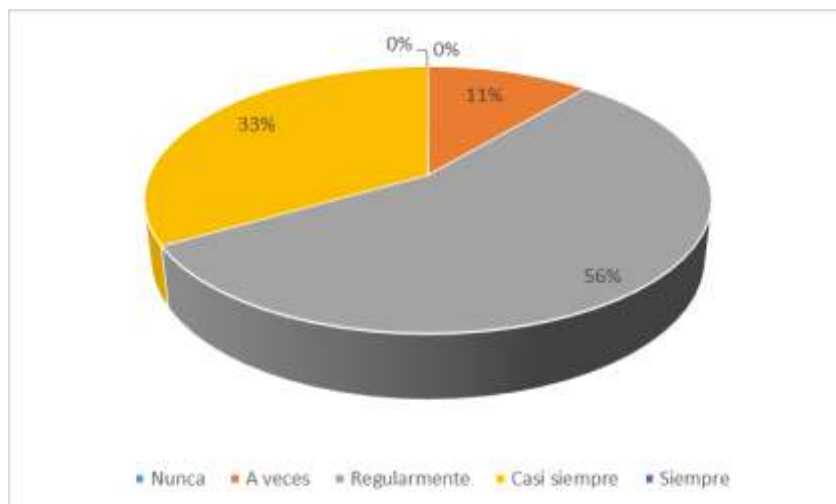


Figura 16: La empresa posee inventarios que pueda dejar en garantía

Fuente: Tabla 16

**Interpretación:**

Respecto a los datos recolectados de los 9 trabajadores de la empresa Luna Service SAC que conforman el 100% de la población encuestada se puede observar que el 11% de los encuestados señalan que a veces la empresa o propietario recurre entidades no bancarias para su financiamiento, el 56% señalan que regularmente y el 33% señalan que casi siempre la empresa o propietario recurre entidades no bancarias para su financiamiento.