



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE
HUARAZ, 2018**

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

AUTORA:

BACH. NORES MARFILA DOMÍNGUEZ RAMÍREZ

ASESOR:

Dr. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

**HUARAZ – PERÚ
2019**

1. Título de la tesis

Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018.

2. Equipo de trabajo

Investigador : Bachiller Nores Marfila Domínguez Ramírez

Asesor : Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez

3. Hoja de firma del jurado y asesor

Mgtr. Eladio Germán Salinas Rosales
Presidente

Mgtr. Justina Maritza Sáenz Melgarejo
Miembro

Mgtr. Nélida Rosario Broncano Osorio
Miembro

Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez
Asesor

4. Hoja de agradecimiento

Agradezco a Dios por ser mi fortaleza y guía durante estos 05 años de aprendizaje y sobre todo por su fuerza y voluntad dada en los momentos de debilidad para perseguir mi vocación.

A la prestigiosa Universidad Católica “Los Ángeles de Chimbote”, por su acogimiento durante todo este tiempo y también por ser la sede de todos los conocimientos alcanzados en estos años.

A mi docente Tutor Investigador el Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez, por su apoyo y enseñanza brindada que permitió la elaboración de la presente investigación científica.

Nores Marfila.

5. Hoja de Dedicatoria

A mis padres Marcelino y Bertila, quienes fueron mis dos grandes motores para perseguir este anhelo y sobre todo por haber sido la compañía, el amor y la fortaleza en esta trayectoria.

Así también a mis hermanos, quienes son los que me instruyeron que el mejor aprendizaje que se puede tener es el que se aprende por sí mismo y que la tarea más grande se puede alcanzar si se hace un paso a la vez.

Nores Marfila.

6. Resumen

La presente investigación, tuvo como problema: ¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018?; y para dar respuesta al enunciado se planteó como objetivo: Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018. La metodología que se aplicó es del enfoque cuantitativo – nivel descriptivo y de diseño descriptivo – no experimental; donde la población estuvo conformada por las 35 micro y pequeñas empresas del rubro librerías; y se tomó como muestra a las 25 micro y pequeñas del rubro librerías. La técnica que se empleó es la encuesta. Teniendo como resultados que el 72% de las micro y pequeñas empresas del rubro librerías consiguieron financiamiento de las entidades bancarias, así mismo el 24% de las cuales utilizó para ampliar y/o aperturar un nuevo local. Se concluye, que las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018; optan por los dos tipos de fuentes de financiamiento: el autofinanciamiento y del sistema bancario. Así mismo se destaca un mayor crecimiento en las micro y pequeñas empresas del sector que han adquirido financiamientos de este tipo, puesto que los préstamos han sido el instrumento indispensable para lograr incrementar sus ventas y ampliar sus actividades comerciales. Pero este beneficio financiero es gracias a su característica de ser formal ante la administración tributaria y es un potencial para fiarse de créditos en óptimas condiciones.

Palabras clave: Comercio, Financiamiento, Micro y pequeña empresa, Librería.

7. Abstract

The present investigation, had as problem: What are the characteristics of the financing of the micro and small companies of the commerce sector bookstores of the district of Huaraz, 2018 ?; and to answer the statement, the following was proposed: Determine the characteristics of the financing of micro and small enterprises in the commerce sector of bookstores in the district of Huaraz, 2018. The methodology applied is the quantitative approach - descriptive level and descriptive design - not experimental; where the population was conformed by the 35 micro and small companies of the bookstore category; and it was taken as a sample to the 25 micro and small bookstores. The technique that was used is the survey. Taking as results that 72% of the micro and small companies of the bookstore sector got financing from the banking entities, likewise 24% of which used to expand and / or open a new location. It is concluded that the micro and small businesses in the commerce sector of bookstores in the district of Huaraz, 2018; they opt for the two types of sources of financing: self-financing and the banking system. Likewise, greater growth is highlighted in the micro and small companies of the sector that have acquired financing of this type, since loans have been the indispensable instrument to achieve increasing sales and expand their commercial activities. But this financial benefit is thanks to its characteristic of being formal before the tax administration and is a potential to rely on credits in optimal conditions.

Keywords: Commerce, Financing, Micro and small business, Bookstore.

8. Índice

Contenido	Pág.
1. Título de la tesis	ii
2. Equipo de trabajo	iii
3. Hoja de firma del jurado y asesor.....	iv
4. Hoja de agradecimiento.....	v
5. Hoja de Dedicatoria.....	vi
6. Resumen	vii
7. Abstract	viii
8. Índice.....	ix
9. Índice de tablas.....	xi
10. Índice de figuras	xii
I. Introducción.....	13
II. Revisión de Literatura	23
2.1. Antecedentes.....	23
2.2. Bases Teóricas	38
2.3. Marco conceptual.....	41
III. Hipótesis	68
IV. Metodología.....	69
4.1. Tipo y nivel de la investigación.....	69
4.2. Diseño de la investigación	69
4.3. Población y muestra.....	71
3.4. Definición y Operacionalización de las variables.....	73

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	75
3.6. Plan de análisis.....	76
4.7. Matriz de consistencia.....	77
4.8. Principios éticos	78
V. Resultados	80
5.1. Resultados.....	80
5.2. Análisis de Resultados	87
VI. Conclusiones	95
VII.Recomendaciones	98

9. Índice de tablas

Contenido	Página
Tabla 1: El financiamiento bancario en las MYPE.....	80
Tabla 2: El financiamiento no bancario en las MYPE.....	80
Tabla 3: El financiamiento con los Ahorros personales en las MYPE.....	81
Tabla 4: El financiamiento a Corto Plazo en las MYPE.....	81
Tabla 5: El financiamiento a Mediano Plazo en las MYPE.....	81
Tabla 6: El financiamiento a Largo Plazo en las MYPE.....	82
Tabla 7: Capacitación sobre el sistema contable de las MYPE.....	82
Tabla 8: Implementación del sistema contable en las MYPE.....	83
Tabla 9: Importancia del Portafolio de Productos en las MYPE.....	83
Tabla 10: El Portafolio de Productos en las MYPE.....	83
Tabla 11: La venta de las MYPE.....	84
Tabla 12: La Utilidad en las MYPE.....	84
Tabla 13: El Incremento de los trabajadores en las MYPE.....	84
Tabla 14: La Apertura del Nuevo local de las MYPE.....	85
Tabla 15: Los productos en el nuevo local de las MYPE.....	85
Tabla 16: La formalidad de las MYPE.....	85
Tabla 17: La finalidad de una MYPE formal.....	86

10. Índice de figuras

Contenido	Página
Figura 1: El financiamiento bancario en las MYPE.....	115
Figura 2: El financiamiento no bancario en las MYPE.....	115
Figura 3: El financiamiento con los Ahorros personales en las MYPE.....	116
Figura 4: El financiamiento a Corto Plazo en las MYPE.....	116
Figura 5: El financiamiento a Mediano Plazo en las MYPE.....	117
Figura 6: El financiamiento a Largo Plazo en las MYPE.....	117
Figura 7: Capacitación sobre el sistema contable de las MYPE.....	118
Figura 8: Implementación del sistema contable en las MYPE.....	118
Figura 9: Importancia del portafolio de productos en las MYPE.....	119
Figura 10: El portafolio de productos en las MYPE.....	119
Figura 11: La venta de las MYPE.....	120
Figura 12: La Utilidad en las MYPE.....	120
Figura 13: El Incremento de los trabajadores en las MYPE.....	121
Figura 14: La Apertura del nuevo local de las MYPE.....	121
Figura 15: Los productos en el nuevo local de las MYPE.....	122
Figura 16: La formalidad de las MYPE.....	122
Figura 17: La finalidad de una MYPE formal.....	123

I. Introducción

El trabajo de investigación corresponde a la línea de investigación titulada: “Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y/o tributos de las MYPE” y el campo de estudio establecido en la Escuela Profesional de Contabilidad es la promoción de las MYPE.

Actualmente el papel que desempeñan las MYPE es de indiscutible importancia, no solo por la fuerza impulsora en la generación del empleo, sino también por su participación en el desarrollo socioeconómico y la reducción de la pobreza en los países en vías de desarrollo. Es decir, cuando el empresario MYPE crece, coopera en incrementar más trabajo, porque oferta mayor mano de obra. Además, ayudan en incrementar el nivel de sus ventas e ingresos; así logrando beneficios y siendo una de las fuentes más importantes para resolver la formación del producto bruto interno. Sin embargo, las MYPE afrontan una serie de obstáculos e dificultades que limitan su permanencia a largo plazo.

El avance acelerado de la globalización económica, la cultura y las esferas del que hacer de la humanidad, conlleva a grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas, convirtiéndolas en el instrumento imprescindible para el desarrollo y sostenimiento de la economía de los países.

Así mismo, la era de la globalización e internacionalización que viven los países en la actualidad, ha llevado a los empresarios a no quedarse en el mercado local, sino a proyectarse más allá; en la cual poder sobrevivir a largo plazo. Porque relativamente son lo suficientemente competitivas para adecuarse en el comercio internacional. (Salas, 2010, pág. 16).

Para Sauser (2005) las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad en el mundo desarrollado, se iniciaron como MYPE. En ese entonces las pequeñas empresas buscaban desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, debido a los riesgos y probabilidades de perdurar en el desarrollo.

El Banco Mundial (1994) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2008) confirman que las microempresas en América Latina son el origen de la estabilidad de los hogares y que a la vez son las que producen mayor nivel de empleo. Asimismo generan el bienestar socioeconómico en el producto bruto interno de cada país. Desde el aspecto macroeconómico, las investigaciones sobre las MYPE no deben centrarse fundamentalmente en el aporte personal que realizan las empresas al Producto Bruto Interno industrial, sino en la aportación unánime que todas hacen al bienestar social, laboral y económico del país. (Holliday & Letherby, 1993, pág. 53 - 63)

Granda & Hamann (2015) indican que en América Latina una gran cantidad de microempresas de ingreso mixto, tales como las bodegas de barrio y las ventas ambulatorias no llegan a llevar ni una contabilidad. Además estas informalidades son las consecuencias para generar la crisis económica y el subempleo existente en los países. Incluso en estos países como es Colombia no cuentan con puertos marítimos internacionales y por tal no tienen las ventajas de explotar los recursos de sus mesetas y zonas montañosas y de lo contrario generaría mayor crecimiento empresarial. También señala que en los países de América Latina los inversionistas son poco competitivos debido a la falta de relación con las empresas industriales,

productivas y universidades, donde las investigaciones empresariales carecen de la creación de nuevos productos.

En los países como Chile, Costa Rica y Panamá, las empresas industriales figuran con el 1% a más y en los otros países de América Latina están por debajo del 1%. (Silva, 2015)

Europa está conformada por más de 22 millones de las micro y pequeñas empresas, así como fue indicado por la Comisión Europea. Donde el 67% está representado por el empleo y el 60% dada por los valores agregados a la economía. Los países de Grecia, Malta y Bulgaria son las que tienen mayor nivel de la generación de empleo, mientras que en Reino Unido solamente se tiene el 53% de la ocupación empresarial.

Si bien los instrumentos dados por las MYPE europeas aparecen las que conducen a las empresas en la etapa de segmentación al mercado; apoyándolas a acceder a una rueda de proyectos o a una meta en particular, a identificar y comprender del funcionamiento del mercado; haciéndose responsables de los riesgos económicos, las que les conlleva a realizarse en nuevos sectores y ayudándoles a solucionar la falta de personal para la atención de la demanda masiva en el exterior.

En síntesis, así como América Latina y Europa ofertan diversas oportunidades a las MYPE quienes desean participar en un mercado más allá de lo regional o local. Pero también esto dependerá de la visión estratégica de los administradores o representantes de los inversionistas, ya que la internacionalización opta dificultades así como en políticas empresariales.

Miliaras (2012) indica que en Estados Unidos se ha dado numerosas investigaciones que revelan que las pequeñas empresas son las que generan un

mayor nivel de empleo a comparación con las grandes empresas. De otra parte, también señala que en el estudio elaborado en los años 70, las MYPE eran las que originaban mayor empleo donde sus ingresos aumentaron al 20% anual y debido a esos porcentajes los impulsores de la economía se centraron en las mismas.

Es entonces que en América y en especial en los Estados Unidos ha predominado el estudio realizado por la Administración de Pequeños Negocios (Small Business Administration) y los proyectos vinculados con las empresas, donde se basaron en ayudar al mercado y dar cabida para la influencia de las políticas públicas con los ámbitos productores que cooperan con el desarrollo de la economía. (Suárez y Martin, 2008)

Wu (2004) menciona que en los últimos 30 años de mejora y comienzo económico para China le ha permitido sostener un recorrido excelente de crecimiento constante y acelerado. Donde el éxito alcanzado es renombrado como el “*milagro de la economía China*” del mundo occidental y este éxito se debe al amplio asenso entre los economistas en base al éxito económico que se haya vinculado a la aceptación pausada del mercado.

En China el desarrollo de las MYPE ha pasado por dos procesos relevantes: primero al dar inicio la apertura en los años 80, donde el Estado fue el impulsor de la economía enfocado al mercado en la que listó su atención en la actividad de las empresas privadas, dando prioridad a los emprendedores MYPE. En segundo lugar se posiciona después de la crisis económica de Asia en el año 1997.

En México las MYPE están conformadas por un 97% de las empresas, todas creadoras del empleo con el 79% de población y generadoras de ingresos representados por un aproximado del 23% del PIB. Lo cual implica que los

impulsores económicos deben centrarse en empresas de este tipo y así ayudarlos a continuar desarrollándose en un mundo de negocios. (INEGI, 2010)

Asimismo el crecimiento de las entidades micro financieras en México se enfrenta a la obligación de lograr el fortalecimiento financiero de las mismas y de las cooperativas de ahorro y crédito, también de las organizaciones no gubernamentales. Donde estas instituciones cumplen una función muy importante con el acceso al financiamiento de las microempresas y las sociedades de recursos económicos muy bajos, ya que son los usuarios con quienes trabajan y canalizan sus recursos.

Según Balderas, Gómez y Allier (2006) indican que en México las políticas empresariales se han reestructurado en la fomentación del desarrollo empresarial que impulse el sector MYPE. En estos últimos 20 años se han enfocado y han puesto mayor interés en recuperar la competitividad desorientada en la etapa de la apertura del proyecto, debido a que en la actualidad la estructura económica global ha tenido cambios sustanciales en el mercado de las MYPE mexicanas, dado que el revestimiento comercial no sirvió como impulsor del desarrollo socioeconómico del país.

Además el registro estadístico del sistema financiero en México, muestra los obstáculos generados con el otorgamiento de los créditos por parte de las entidades bancarias. Donde el 50% de las micro y pequeñas empresas que tuvieron la oportunidad de acceder a un préstamo, lograron financiarse por las entidades financieras y el 90% de los empresarios desean continuar con su emprendimiento y el 80% no tienen las iniciativas de realizar mejoras ni cambios en las mismas y por lo tanto no solicitan créditos tanto propios ni ajenos. (Espinoza, pág., 151, 2018)

Para Chile también la mayor fuerza laboral está contribuida por las pequeñas y medianas empresas, donde es el pilar promotor de la economía y el crecimiento del mismo. Estas empresas de una dimensión menor constituyen el dinamismo en la organización empresarial, tanto en Chile como en otros países del mundo. Chile es uno de los países latinoamericanos que tiene un aproximando de 1,5 millones de impulsores de la economía y teniendo en consideración que es un país pequeño, es muy significativo el número de sus emprendedores.

Estos emprendedores son la base fundamental para impulsar la economía de un país. En Chile las PYME cerca de 48% de sus proveedores tienen la ocupación privada. Las cuales tienen un desempeño primordial en el crecimiento regional; por tal es importante contar con la participación de los gestores económicos y en especial en los ámbitos urbanizados, debido a que en ellas se tiene el mayor impacto positivo. Las PYME se han destacado por el aumento significativo del empleo, en la que generan un mayor acceso al trabajo y estas figuran con el 80% de la mano de obra en el país. Es decir, Chile tiene una economía socialmente importante y en principal se debe a la generación de trabajos y de esa forma participan en la producción y desarrollo del mismo.

En el Perú las micro, pequeñas y medianas empresas representan una de las principales fuerzas en el desarrollo económico y social, en especial a los emprendedores les permite innovar, incrementar su eficiencia, expandirse a nuevos mercados y a la generación de empleo e incremento de los ingresos; así impulsando, dinamizando la economía local y nacional del país. Sin embargo, para muchas MYPE el acceso al financiamiento aún les genera obstáculos cuando van a

desarrollar sus negocios, debido a la presencia de otras variables como son la inflación, impuestos, trámites, regulaciones, corrupción e inseguridad.

En esta realidad se encuentran las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz; cuando las altas tasas de interés, las exigencias para obtener las garantías, y la carencia de acceso a los mercados de capital y el financiamiento de largo plazo conforman los principales pilares problemáticos identificados por las MYPE en la ciudad. En muchos casos no se centran en evaluar la composición financiera del comerciante en el entorno del intermediario financiero; por otra parte tampoco en la liquidez de la economía y la rentabilidad, evidentemente hechos que generan dificultades y/o deficiencias a las pequeñas empresas que son demasiado grandes para las microfinanzas. Frente a estos obstáculos se encuentran las MYPE.

Estas acciones son barreras que limitan el financiamiento de las MYPE a pesar de la existencia de los canales de préstamo responsable; así como las instituciones bancarias y las cajas municipales y rurales de ahorro y crédito, empresas de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDPYMES), cooperativas de ahorro y crédito, tales intermediarios especializados en el microcrédito y también se cuenta con el financiamiento de las organizaciones no gubernamentales. Por otro lado se tiene el financiamiento de las juntas, los ahorros personales e familiares. Pero a pesar de que existen estos tipos de créditos por parte de los intermediarios financieros no todas las micro empresas recurren al financiamiento ofertado a corto, mediano y largo plazo; y esto se registra debido a la falta de asesoramiento y la informalidad y es donde el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), la Superintendencia del Mercado de

Valores (SVM), así como también la Superintendencia de Fondo de Pensiones (AFP) son entes reguladoras que muestran un gran interés por fomentar y desarrollar un plan de ayuda que permita la participación masiva en el financiamiento para las microempresas, según los avances crediticios de la oferta e microcrédito.

Si bien las MYPE son uno de los pilares fundamentales de la economía peruana, pero vemos que en el ámbito en la que se realizan aún es débil y muestran escasos índices de permanencia y estabilización empresarial. En ese sentido el trabajo a investigar se plantea como pregunta a la realidad de la siguiente manera: ¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018?

Para responder al problema a investigar se ha propuesto el siguiente objetivo general: Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018 y teniendo como objetivos específicos:

1. Describir las fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018.
2. Describir el crecimiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.
3. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018.

La investigación se justificó: desde el punto teórico, porque se basó a la recopilación de informaciones e bases científicas para contribuir y ser un marco orientador en la investigación. Desde el punto práctico, porque nos permitió conocer sobre las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del

sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018 y comprender con mayor precisión de la actuación del sistema financiero en relación al otorgamiento de créditos a las MYPE de este sector. Por otro lado la investigación servirá de base para futuros estudios similares en el sector comercio y otros ámbitos. Finalmente desde el punto metodológico, porque nos proporcionó elaborar y aplicar métodos, técnicas e instrumentos de medición; según lo requerido por nuestro estudio.

Se tiene como metodología de la investigación de tipo cuantitativo y el nivel de investigación es el descriptivo y el diseño descriptivo - no experimental; así mismo la población participante es de 35 administradores y/o representantes legales, la técnica que se utilizó es la encuesta, la cual estuvo formulada por el cuestionario. Se operacionalizaron las variables y también se indicaron los aspectos éticos de la investigación. La investigación tiene como delimitación espacial al distrito de Huaraz y como delimitación temporal el año 2018.

Presentado como los principales resultados: que el 72% de las MYPE de este ámbito utilizan el financiamiento de las instituciones financieras para desarrollar sus actividades económicas, donde el 68% de las mismas afirman autofinanciarse con los recursos propios, mientras que el 48% accedió al tipo de financiamiento a largo plazo; en la que el 44% considera que las capacitaciones y la implementación de los sistemas contables para sus negocios les contribuye mayor competitividad y permanencia en el mercado, no obstante el 68% asegura haber incrementado su nivel de ventas obteniendo una utilidad favorable para su empresa y el 100% asevera que son formales ante la administración tributaria y es una fortaleza cuando se va acceder a los créditos bancarios.

Finalmente se concluye, que las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018; optan por los dos tipos de fuentes de financiamiento que es el autofinanciamiento (capital propio) y del sistema bancario; donde los bancos exigen mayores garantías a cambio del otorgamiento de los créditos a mediano y largo plazo, con el único fin de asegurar el pago del préstamo más los intereses determinados. Mientras que el autofinanciamiento es benéfica y ventajoso debido a que no genera ningún tipo de interés ni recobramiento del crédito. Así mismo se destaca un mayor crecimiento en las micro y pequeñas empresas del sector indicado que han adquirido financiamientos de este tipo, puesto que los préstamos han sido el instrumento indispensable para lograr incrementar sus ventas y ampliar sus actividades comerciales y económicas. Pero este beneficio financiero se debe gracias a su característica de ser formal ante la administración tributaria y ello es un potencial favorable para los emprendedores, ya que les permite fiarse de créditos en óptimas condiciones.

II.Revisión de Literatura

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Barrera y Guamán (2012) en su tesis titulada sobre la “Emisión de Obligaciones: una alternativa para el financiamiento de las empresas en el mercado de capitales ecuatorianos”, tienen como objetivo demostrar que la emisión de obligaciones es una herramienta útil para captar recursos para la empresa en condiciones ventajosas de costo. Las empresas del sector privado ecuatoriano prefieren utilizar los mecanismos tradicionales de financiamiento a través de la banca, debido a las diferentes causas, como: la falta de decisión y temor de la mayoría de empresarios para abrir su información financiera al público y el escaso conocimiento de las alternativas que brinda el mercado de valores, donde incluye el desarrollo de un ejemplo práctico para evidenciar las diferencias en costos y procedimientos requeridos, tanto para obtener un crédito bancario como para emitir obligaciones. Se concluye demostrando que la emisión de obligaciones genera un ahorro efectivo para la empresa emisora, pero a cambio de mayor demanda, mejor calidad de información para el mercado.

Barreda (2010) en su tesis de magíster titulada “Fuentes de Financiamiento para PYMES: posibilidad de apertura al mercado de capitales”, tuvo como objetivo caracterizar uno de los principales problemas asociados al funcionamiento de las PYMES en argentina, como lo es el financiamiento, asimismo identificar y sugerir opciones para su superación. Tomando como base trabajos anteriores en este campo, se analizaron las distintas fuentes de

financiamiento que poseen estas empresas, comenzando por los importantes aportes que registran en otros ámbitos instituciones como el Venture Capital y los Business Angels, además de las entidades financieras y bancarias. El tipo de investigación es cuantitativa descriptiva; diseño descriptivo simple, técnica utilizada la encuesta y el instrumento el cuestionario. Como conclusión se presenta el recorrido que una PYMES genérica debería transitar para satisfacer el mismo objetivo, como una senda de superación capaz de conducirla, a largo plazo, a la satisfacción del propósito de ser partícipe y beneficiario del mercado de capitales.

Gonzales (2014) en su tesis titulada “La Gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, tuvo como objetivo identificar y caracterizar aquellas variables de la gestión financiera y su asociación con el acceso a financiamiento en las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Para desarrollar los propósitos de esta investigación se ha seleccionado una población de 1465 Pymes que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades de 2008 a 2013; el tipo de investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional. Concluyendo que el principal aporte de esta investigación fue explorar la situación actual de uno de los sectores más impactantes e influyentes en la economía de la ciudad de Bogotá con el fin de efectuar un diagnóstico de su gestión financiera y la relación de ésta con sus alternativas de financiamiento, así mismo identificar las problemáticas financieras presentes, con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento.

López & Farías (2018) en su tesis titulada sobre el “Análisis de Alternativas de financiamiento para las Pymes del Sector Comercial e Industrial de Guayaquil”, tuvieron como objetivo establecer referencias que permitan conocer otras formas de financiamiento, no tradicionales a las pequeñas y medianas empresas del sector industrial y comercial de Guayaquil. El tipo de investigación fue de enfoque investigativo-descriptivo, sobre la problemática que tienen los países latinoamericanos al momento de ser eficientes en cuanto al establecimiento de políticas claves para el desarrollo sostenido de sus economías, tomando como eje principal o motor de producción al sector de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Como conclusión se presenta que la investigación se abarcó en el análisis del por qué las pequeñas y medianas empresas solo logran subsistir dentro de los mercados locales, produciendo un estancamiento económico y la cual conlleva tomar como base la falta de recursos monetarios para poder llevar a cabo proyectos de inversión y crecimiento que les permita mantenerse, posicionarse e incluso la posibilidad de llegar a los mercados internacionales.

Ixchop (2014) en su tesis titulada sobre las “Fuentes de Financiamiento de pequeñas empresas sector confección de la ciudad de Mazatenango” – Guatemala, en efecto se estableció como objetivo identificar cuáles son las de fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección. Con la ayuda del método descriptivo se elaboró el marco teórico que fundamenta el trabajo de campo, y el análisis de resultados. Para las pequeñas empresas el financiamiento es parte esencial en su ciclo de vida, por eso es importante que el acceso al crédito tenga menos complicaciones. Se concluye que la principal

fuentes de financiamiento que utilizan los empresarios de confección es el financiamiento externo, a pesar de las altas tasas de intereses que cobran algunas instituciones financieras y del número de requisitos y trámites que solicitan. Como propuesta se presenta una guía para la decisión y manejo de fuentes de financiamiento, que incluye pasos para la elaboración de un plan de inversión y procedimientos para determinar amortizaciones de préstamos.

Vaca (2012) en su investigación doctoral sobre el “Análisis de los obstáculos financieros de las Pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan” realizada en Valencia-España, tuvo como objetivo analizar la fuente de donde obtienen recursos las pymes para su operación. La revisión de la literatura académica muestra que en ocasiones las empresas prefieren mantenerse operando con recursos propios, o buscan una fuente externa vía endeudamiento, dejando al final el ingreso de un nuevo capital, pues este puede contribuir a la pérdida de control de la empresa. Los resultados se analizarán a partir de 208 encuestas realizadas a nivel nacional; el estudio empírico analizado a través de la técnica de ecuaciones estructurales nos ayudará a contrastar las hipótesis establecidas y poder validar el modelo propuesto en este estudio. Este estudio contribuye a un mejor conocimiento entre los obstáculos de las pymes para obtener crédito y la relación entre las mismas para facilitar el conseguirlo. Además, muestra de una manera más detallada el papel del costo del crédito entre las distintas variables que se desprenden de los modelos establecidos previamente.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Suárez (2018) en su tesis titulada “Impactos del financiamiento para las MYPE en el sector comercio en el Perú: caso negocios del Valle Service Express S.A.C.” realizado en Lima, tuvo como objetivo determinar la incidencia del financiamiento en las MYPE, así como las principales barreras con que los empresarios deben lidiar para acceder a un crédito como en el caso de negocio en desarrollo Negocios del Valle Express S.A.C. En la investigación se usó una metodología cualitativa con diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental, aplicando técnicas de revisión bibliográfica. Presentado como conclusión, que de acuerdo a los relatos del gestor y jefe de finanzas podemos determinar que hay una necesidad latente de acceso al financiamiento para poder continuar con las actividades que demanda el negocio. La carencia de liquidez en muchas ocasiones obliga a las empresas a adquirir préstamos caros para poder seguir operando pese a las condiciones crediticias que imponen las entidades financieras, las cuales se verán a lo largo del desarrollo de la investigación.

Chávez (2017) en su tesis titulada “Incidencia del Financiamiento Externo en el crecimiento de las MYPES del sector comercio del distrito de Trujillo, año 2017” realizado en Lima, tuvo como objetivo determinar la relación significativa entre el financiamiento externo y el crecimiento de las MYPES del sector comercio del distrito de Trujillo, para el cual se utilizó un tipo de estudio descriptiva correlacional, el diseño de la investigación fue no experimental y por su temporalidad fue transversal, puesto que se recolectó datos en un solo momento. Se trabajó con una población conformada por 3147

micro y pequeñas empresas del sector comercio. De acuerdo a resultados obtenidos se concluye que el financiamiento externo si influye positivamente el crecimiento de las MYPES del sector comercio del distrito de Trujillo y la principal fuente de financiamiento de las micro y pequeñas son las entidades no bancarios y se destaca a la Caja Trujillo, debido a la prioridad que tiene a la segmentación de las pequeñas empresas.

Shuña (2017) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017” realizado en Pucallpa, tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, se aplicó la técnica de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas: , el 40% de tres a cinco años, el 40% tiene dos trabajadores permanentes, el 40% tiene dos trabajadores eventuales, el 70%, se formaron para obtener ganancias; Respecto al financiamiento: El 50% manifestó que el financiamiento de su actividad productiva es por terceros, el 70% manifestaron que financian su negocio por intermedio de la financiera Banco Crédito, así mismo el 40% invirtieron en capital de trabajo; Respecto a la rentabilidad: El 70% afirma que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 70% de los encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Gemin (2014) en su tesis titulada “El financiamiento y los tributos en los resultados de gestión de las empresas del sector comercio, rubro librerías, de la ciudad de Piura, 2014”, tuvo como objetivo describir el financiamiento y los tributos en los resultados de gestión de las empresas del sector comercio, rubro librerías, de la ciudad de Piura, 2014. La investigación fue de carácter cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 19 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a la muestra representativa. Obteniendo como principales resultados que las empresas del sector comercio rubro librerías de la ciudad de Piura, son empresas constituidas con más de 3 años en el mercado, cada una busca consolidarse como una de las mejores en el rubro, el contar con 6 a 10 trabajadores en su staff le permite brindar y ofrecer productos de calidad. Concluyendo que su financiamiento es obtenido de las entidades financieras como son las cajas municipales, el mismo que es invertido en la adquisición de mercadería, aumentando su capital de trabajo, además poseen liquidez que le permite afrontar deudas a corto y largo plazo todo esto acompañado del asesoramiento de un contador.

Tamariz (2014) en su tesis titulada “El financiamiento y su utilización en las micro y pequeñas empresas en el Perú, 2014” realizado en Lima – Perú, tuvo como objetivo identificar la importancia del financiamiento y su utilización en las MYPE en el Perú, 2014. Para ello se recurrió a fuentes secundarias como libros, artículos o investigaciones sobre el tema. La investigación fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, de diseño no experimental – descriptivo. Presentado como conclusión que uno de los principales problemas que enfrenta

la mediana empresa es el financiamiento, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas, aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector. Donde la mediana empresa tiene un papel importante en el desarrollo de la economía peruana, siendo uno de los estratos empresariales más representativos del país, caracterizándose por ser generadora de un 20% del empleo y por su contribución al PBI.

2.1.3. Antecedentes Regionales

Romero (2018) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina de Sihuas, 2016”; tuvo como objetivo describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas, 2016. La investigación fue descriptiva y se aplicó la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las características de las MYPE: El 60% de los representantes legales de las MYPE tiene más de 3 años en la actividad de comercio, el 100% son formales, el 50% poseen 2 trabajadores permanentes y el 50% se formó para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 100% de las MYPE dijo que el financiamiento que obtuvieron fue de terceros, el 80% fue de entidades bancarias, el 80% dijo que quien otorga mayores facilidades son las entidades bancarias, el 40% pagó una tasa de interés mensual entre 2.20 a 2.30, el 60% solicitaron crédito entre S/.1 000 y S/.8 000, el 80% del crédito fue de corto plazo y el 70% lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de sus

locales. Presentado como conclusión que el 100% en su totalidad son formales y se formaron para obtener ganancias, estas características son fortalezas que deberían ser aprovechadas positivamente.

Sánchez (2014) en su investigación sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería del distrito de Chimbote - periodo 2011”, tuvo como objetivo determinar y describir las Principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio- rubro librerías del distrito de Chimbote, periodo 2011. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió como muestra de 10 MYPE de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: en el financiamiento un 80% es capital propio; mientras que el 20% representa capitales con financiamiento de entidades financieras. Por otro lado, en la rentabilidad un 60% fue favorable solo para sobrevivir; más no para crecer empresarialmente; mientras que un 40% mantuvieron su rentabilidad sin recurrir a préstamos. Concluyendo que la mayoría de las MYPE encuestadas tienen financiamiento propio, pero no capacitan a su personal; siendo su rentabilidad favorable momentáneamente.

Eusebio (2015) en su tesis titulada “Factores que influyen en las decisiones financieras de los microempresarios para tomar un financiamiento en la caja municipal del Santa en Chimbote periodo 2013-2014” realizado en Chimbote-Perú, tuvo como objetivo determinar los factores en la decisión financiera del microempresario para tomar un financiamiento en la Caja

Municipal del Santa en Chimbote. El método empleado fue el deductivo, es una investigación descriptiva y de acuerdo al enfoque cuantitativo, para el estudio de variables se consideró la técnica de la encuesta, por lo que se diseñó y aplicó un cuestionario. Los resultados fueron procesados con la estadística descriptiva siguiendo los objetivos. El procesamiento estadístico se desarrolló en una hoja de cálculo con el programa SPSS versión 20. Se concluyó que los factores influyentes en la decisión financiera del microempresario para tomar un financiamiento en la Caja Municipal del Santa son básicamente la tasa de interés, rapidez del servicio, el servicio personalizado y especializado. Finalmente, con los resultados finales se procedió a aceptar la hipótesis de investigación y se rechazó la hipótesis nula.

Calderón (2014) en su tesis titulada sobre la “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE, sector comercio, rubro librerías del centro comercial Espinar, Chimbote – 2011”, tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE, sector Comercio - Rubro librerías del Centro Comercial Espinar, Chimbote - 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 5 MYPE de una población de 10 empresas del sector Comercio - Rubro Librerías del Centro Comercial Espinar, Chimbote - 2011; a quienes se le aplicó una encuesta. Finalmente se concluye que la mayoría de las MYPE estudiadas obtienen financiamiento del sistema bancario y gracias a ello pudieron aumentar su rentabilidad, también la totalidad de MYPE no capacitan a su personal.

Liñán (2014) en su tesis titulada “El financiamiento en la gestión económico y financiera de las MYPES del distrito de Sihuas, período 2013” realizado en Sihuas, Ancash, tuvo como objetivo describir el financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPES del Distrito de Sihuas, período 2013. La investigación fue cualitativo – descriptivo, para el recojo de información se utilizó las fichas bibliográficas que forman parte de los anexos. Entre las conclusiones puedo afirmar que es importante señalar que la empresa es libre y responsable de escoger la fuente de los recursos económicos y financieros más convenientes para su capital, pues existen factores internos y externos que condicionan las decisiones del empresario al momento de solicitar créditos bancarios. Así mismo, la influencia de los créditos pymes en las empresas MYPES de Sihuas, es positivo ya que al recurrir a entidades bancarias en la actualidad les dan más facilidades de pago y más oportunidades de obtener los créditos; es decir ya no son tan exigentes con las garantías debido a la numerosa existencia de entidades financieras que ofrecen créditos con bajas tasas de interés y de rápida aprobación.

Jara (2013) en su tesis sobre las “Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio- rubro Librerías del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010-2011”, tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el rubro Librerías del periodo 2010-2011. Esta investigación fue de tipo descriptivo y se aplicó la técnica de la encuesta. Donde los empresarios de las MYPE indican que el 78.6% financia su actividad comercial con capital de terceros, igual porcentaje prefiere solicitar su

crédito a las entidades del sector no bancario, el 14.3% de las MYPE recibieron crédito del sistema bancario siendo el 100% para el Banco Continental, mientras que el 50% de las MYPE recibieron crédito del sistema no bancario correspondiendo a la Caja Municipal de Ahorro y Crédito del Santa y el 35.7% para EDYFICAR y el 57.2% invirtió su crédito recibido en capital de trabajo. Se concluye que las MYPE en su gran mayoría se financian por las entidades del sistema bancario, las cuales les permite seguir invirtiendo su capital para hacer crecer sus negocios.

2.1.4. Antecedentes Locales

Alvarado (2018) en su tesis sobre la “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes de la provincia de Huaraz, 2016”, tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro abarrotes de la provincia de Huaraz, 2016. La metodología de la investigación es de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, para el recojo de la información se consiguió una muestra 47 MYPE como población de 50 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 22 preguntas cerradas y abiertas, obteniendo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 64% de los microempresarios financian sus actividad con fondos financieros, el 36% solicitó el crédito en caja Sullana. Respecto a la Rentabilidad, el 100% de los microempresarios encuestados manifiestan, el 96% si ha mejorado la rentabilidad de las empresas por el financiamiento, mientras que el 4% no hubo una mejora adecuada para las empresas, se concluye que el más del 55% de los

microempresarios acudió a solicitar crédito a una entidad bancaria y lo invirtieron en capital de trabajo y en el mejoramiento de sus locales y en compra de activos fijos.

Lleclish (2015) en su tesis titulada “La influencia del Financiamiento crediticio en las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013”, tuvo como objetivo estudiar la influencia que tiene el financiamiento crediticio en las MYPE de la ciudad de Huaraz, siguió la metodología descriptiva y correlacional de corte transversal, se aplicó la técnica de la encuesta donde se obtuvo los siguientes resultados: con relación a las características de las MYPE, el 70% son formales, tienen una actividad de venta de alimentos y bebidas productos que están relacionado con la venta de abarrotes, bodegas, mientras que el grueso de 87.5% se dedica a la comercialización de ropas , muebles, artículos para la construcción etc. El 60% operan en local propio, el 62.5% tienen una permanencia de 1 a 5 años en la actividad, con relación a las características del financiamiento, el 52.5% inicio sus actividades con los ahorros personales, el 95% de las MYPE accedió a financiamiento más de 1 ves, el cual fue invertido en capital de trabajo; con relación al crecimiento de las MYPE y el financiamiento, el 60% incremento sus ventas entre 25% y 50%, así mismo el 65% incremento sus ingresos de 0% a 25% , el cual hizo crecer a la empresa en su gran mayoría hasta un 50%. Concluimos que los resultados de la investigación permitieron explicar los efectos del financiamiento crediticio en las MYPE de la ciudad de Huaraz, de cómo este con una eficiente administración crece y se desarrolla económicamente, para ser fuente de desarrollo de la sociedad Huaracina y Peruana.

Gamboa (2017) en su tesis titulada “El financiamiento y la rentabilidad de las MYPE sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz, 2015”, tuvo como objetivo conocer el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz, en el 2015 y el tipo de investigación fue cuantitativa, siendo el nivel de la investigación descriptiva y se aplicó la técnica de la encuesta, donde el 71% fueron del tipo de finanzas privadas, el 36% de fuentes de financiamiento fueron préstamos de amigos y parientes y otro 36% de bancos y uniones de crédito, en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo, el 48% utilizó el crédito comercial, con relación al crédito de largo plazo, el 48% solicitó crédito hipotecario, el 48% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera; así como el 48% de la población afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. Podemos concluir la gran importancia que tiene el financiamiento en la actividad económica de las MYPE del rubro materia del estudio, puesto que muchas veces el financiamiento puede ser igual o mayor al capital que cuentan las empresas que acceden a este financiamiento.

Celis (2018) en su tesis titulada “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”, se planteó como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, 2016. 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. Se obtuvo respecto a la capacitación que el 67% indicó que como empresario capacita a sus trabajadores de su micro empresa, 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. Se concluye que el financiamiento respondió favorablemente porque obtuvieron créditos de entidades financieras, donde se debe crear programas de capacitación para facilitar el conocimiento de los nuevos métodos de enseñanza y las librerías en la actualidad son rentables y sus ventas tienen aumentos significativos.

Guerrero (2013) en su tesis titulada “El financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro librerías de la provincia de Huaraz, año 2011”, tuvo como objetivo determinar la relación del financiamiento y la capacitación en la Rentabilidad de las MYPE del Sector Servicio - Rubro Librerías de la provincia de Huaraz, año 2011. Tipo y nivel de investigación cuantitativo - descriptivo; no experimental y el nivel de investigación fue descriptivo simple, de corte transversal, se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo determinado teniendo como resultados: El 55% son licenciados en administración, el 52% dicen que es para maximizar ingresos, el 65% trabaja más de tres años en el negocio, el 88% tenía financiamiento ajeno, el 78% del personal de las MYPE recibió capacitación, el 63% recibe capacitación previa para administrar el microcrédito financiero, el 38% manifiesta que participaron en dos cursos de capacitación en este año, 72%

solicito crédito y lo recibió, el 50% recibió crédito no bancario de Edificar, el 65% menciona que obtuvo una vez el crédito solicitado, el 64% afirma que mejoro la rentabilidad del negocio y el 84% menciona que mejoro la rentabilidad por el crédito recibido.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. La teoría del financiamiento

El progreso de las MYPE mucho depende del tipo de financiamiento que reciben por parte de las instituciones financieras, así mismo estas les permite a mantenerse competitivamente en el mercado y también juega un papel importante en el desarrollo y crecimiento de los activos. Donde el recurso económico significa tener los instrumentos suficientes para dar inicio a las actividades proyectadas o en operación. Pero, muchas veces el capital propio no es suficiente para dar inicio un negocio y por lo tanto tienen que acudir y buscar otras fuentes de créditos adicionales, donde el adquirir el recurso ajeno genera una deuda contra el capital, la cual es denominada la Estructura financiera de la empresa.

Alarcón (2007) indica en su teoría sobre la estructura financiera tradicional, que existe una composición con respecto a la financiación propia e ajena, es decir no interesa si el capital fue el recurso ajeno o propio lo importante es tener el financiamiento suficiente.

Para Cosh & Hughes (1994) en su estudio realizado sobre la estructura financiera de las pymes británicas en el año 1980 mencionaron de las peculiaridades de los riesgos propios por su dimensión y vacíos en la

información crediticia, ya sea en los propósitos y organizaciones tanto personales e empresariales.

Geho y Frakes (2013) señalan, que aun cuando ya termino la recesión mundial en el año 2009, en la actualidad las PYME, siguen en una gran lucha por acceder a los capitales para financiar sus operaciones y así fomentar el crecimiento de sus inversiones. Incluso cuando el crédito está aprobado para el pequeño negocio, las pymes se ven afectadas por las asimetrías de información y así evitan el financiamiento y de ese modo limitando su crecimiento. Sin embargo, el financiamiento es una semilla para el negocio, sobre todo para los que se dan inicio.

Según Hernández (2002) las empresas públicas y privadas, para dar inicio a su actividad empresarial necesitan los recursos financieros tanto económicas y humanas, ya sea para invertir en tecnologías y personal. También se requiere la financiación para futuros proyectos y/o reapertura de nuevos locales y sucursales.

Lerma, Martín, Castro y otros (2007) indican en su estudio que el financiamiento se basa en surtirse de recursos económicos para así poner en marcha, desarrollo y gestión de la actividad económica. Donde los créditos obtenidos a través de este medio, serán recobrados en los plazos determinados y costeados con un tipo de interés fijo o variable establecidas por la entidad financiera. El financiamiento para las MYPE es imprescindible ya que es un medio que les facilita a continuar invirtiendo y desarrollándose como empresa, así mismo permaneciendo en el mercado competitivamente generando

estabilidad empresarial y a la vez cooperando en el desarrollo económico y social del medio, teniendo como fin la participación formal.

En la teoría de la Jerarquía de preferencias, dado por Donaldson (1961) plantea que debe de existir la interacción de las decisiones de inversión y financiamiento, así dando resultados tanto positivas o negativas en la liquidez financiera de los negocios, debido a que los empresarios no disponen de una información idónea y por esas razones generan obstáculos en la información. También se indica que el recurso propio debe ser el principal aporte cuando se dé inicio a una inversión, de esa forma se estaría dando prioridad al financiamiento propio y si se requiere adicionales para el negocio se acudiría a los mecanismos de las fuentes de financiamiento ofertadas por las entidades bancarias.

2.2.1.1.La Estructura financiera

En la teoría de la estructura de capital, seguido por Copeland, Weston y Shastri (2004) mencionan que lo indicado se basa en dos dimensiones: tales como fuente y duración. Al determinar la fuente crediticia, se debe seleccionar entre el capital propio (interno o externo) y deuda, por lo que puede provenir de las diversas fuentes.

Esta teoría tradicional es conceptualizada por los inversionistas financieras, como la base de las implicancias de la magnitud empresarial, el giro de la actividad y las políticas de inversión en la empresa. (Calderón, 2009)

El Acceso al financiamiento

De acuerdo al artículo 28° de la Ley de las Micro y Pequeñas empresas; el gobierno central es la que presenta las actividades de financiamiento, donde las MYPE puedan tener el acceso óptimo a las mismas. Así promoviendo el desarrollo y reapertura de nuevos sucursales teniendo la participación competitiva en el mercado.

La Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) es el ente encargado de supervisar a las entidades micro financieras y a través del cual el estado fomenta el crecimiento de las MYPE. Asimismo, permite a las entidades que no se encuentran reguladas a incorporarse al sistema de financiero y desde entonces poder financiar sin la presencia de obstáculos. (Ramos, 2011)

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Concepto del financiamiento

El financiamiento es un concepto que consiste básicamente en la obtención de recursos financieros, es decir conseguir recursos monetarios, por cualquier medio, para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesariamente para el desarrollo de actividades económicas. Permitiéndole al pequeño empresario tener una mayor posibilidad de ejecutar nuevas y eficientes operaciones para así mejorar la situación de su negocio. (Brearly, 2007)

En la actualidad se plantean cambios sistemáticos en los paradigmas económicos, donde se enfocan en facilitar a la sociedad el recurso crediticio, para encaminar el crecimiento y desarrollo económico; tanto a las inversiones

comerciales, industriales y de servicios ya que las MYPE se desenvuelven en estos ámbitos. Así mismo se puede decir que el recurso económico es la base de todo negocio u empresa para dar marcha a sus operaciones. (Perdomo, 1998, pág., 207).

Muchos autores tienen diversas opiniones y definiciones sobre el financiamiento, así como el BID (Banco Interamericano de Desarrollo) que define al financiamiento de una actividad pública o privada, que sin los medios suficientes de los socios para establecer y concretar los fines operacionales de la empresa, se tiene que buscar un patrocinador para establecer un nuevo proyecto y así tener los ingresos del negocio que servirán para retribuir los intereses e reembolsar a los financistas por sus capitales aportados y a la vez generará rentabilidad a la empresa.

Para Baca (2006) el financiamiento está compuesto por los medios dinerarios suficientes como para poner en marcha un proyecto, así también estos recursos pueden ser provenientes de préstamos o capitales propios.

El financiamiento es el conjunto de recursos económicos destinados a financiar una actividad económica; con la característica generada como es el préstamo, la cual puede ser el complemento del recurso propio o el financiamiento inicial. Es así que la falta de un financiamiento oportuno para la permanencia de las empresas, pasa a generar uno de los principales obstáculos que afrontan los empresarios. (Gitman, pág. 175, 2007)

Ucha (2009) afirma que el concepto del financiamiento cada vez toma mayor magnitud por parte del sistema financiero; se refieren a los medios monetarios que requiere una entidad para llevar a cabo una actividad económica.

Objetivo del financiamiento

Tener la solvencia económica suficiente para poder viabilizar las operaciones de la empresa en un determinado periodo, está siendo fiable e eficaz. (Perdomo, 1998, pág., 207). Esta tiene una serie de etapas cronológicas para hacer la persecución del financiamiento:

- a. Predicción del recurso necesario para el fondo o capital.
- b. Predicción del acuerdo o negociación: se pactan acuerdos con las entidades bancarios, donde se evalúan el costo del crédito.
- c. La negociación: consiste en elegir las instituciones generadoras de crédito, en la que se verán analizadas si aprueban los requisitos para adquirir el financiamiento anhelado.
- d. Mantener la vigencia del crédito:
 - El empresario debe proporcionar obligatoriamente los requisitos que solicitará la entidad bancaria.
 - Deberá hacer un seguimiento del cumplimiento de los acuerdos contraídos con la institución financiera.
- e. Retribución del crédito o la reposición del crédito.

El financiamiento y sus alternativas de crédito y capital de riesgo

El financiamiento está relacionado con la deuda y el capital de riesgo. Donde la deuda es una promesa de pago en un tiempo determinado, pero también es la disposición de un bien inmediato para sustituir o dejar como garantía con la cual se pueda dar respaldo al importe crediticio. (Dumrauf, 2003)

De la misma forma el capital de riesgo es un elemento que aumenta el capital neto del negocio, con la finalidad de concretar las operaciones. Pero los proyectos que se financien por este medio deben acceder el ingreso del nuevo inversionista y también deberán proporcionar las informaciones reales de los estados financieros, actividad económica y administrativa para un adecuado conocimiento y monitoreo de las mismas. El capitalista de riesgo cuando es aceptado como el nuevo socio inversionista por la empresa debe permanecer en ello por un plazo no superior a los 10 años. (Dumrauf, 2003)

Este instrumento del capitalista de riesgo conduce al crecimiento empresarial, así siendo partícipe como el socio activo de la empresa y también por el monitoreo de la actividad económica, teniendo la presencia de los riesgos y sin la participación e intervención de las operaciones diarias. (Brealey y Myers, 1997)

2.3.1.1.Fuentes de Financiamiento

La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) define a las fuentes de financiamiento como los fondos necesarios para subvencionar la adquisición de equipos y el abastecimiento del capital de trabajo. Por lo tanto existen tres formas en que una empresa puede producir sus recursos: la primera, cuando la empresa genera utilidades con sus fondos propios; la segunda, conformada por el capital adicional aportado por los accionistas; y la tercera, por los recursos provenientes de terceros, como son los préstamos de instituciones financieras, proveedores, entre otros.

Para Guzmán (2006) la escasez de la liquidez en las organizaciones públicas o privadas les conlleva a recurrir a las fuentes de financiamiento, con la finalidad de ampliar sus instalaciones, adquirir equipos y ejecutar nuevos proyectos; en la que todo tipo de financiamiento nace a consecuencia de una necesidad.

Panigo (2006) indica que entre los diversos instrumentos de financiamiento, la que más destaca es la autofinanciación o el capital propio y el endeudamiento a través de los compromisos con el sistema bancario.

De acuerdo a lo planteado por Hernández (2002) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Según los estudios de Boscán y Sandra (2006) el financiamiento contribuye la alternativa con que los negocios tienen para llevar a cabo las estrategias de operación a través de la inversión, la cual les facilita incrementar la producción, progresar, expandirse, adquirir equipos o realizar nuevas inversiones, así mismo aprovechar las oportunidades que se presentan en el mercado.

Concordando con la definición anterior, las fuentes de financiamiento son las posibilidades de conseguir los medios económicos para la apertura, sostenimiento y desarrollo de los proyectos empresariales, donde Brearly (2007) indica que es la obtención del

recurso dinerario para emprender la inversión, ejecutar nuevas operaciones y fomentar el crecimiento de la empresa; tales medios pueden obtenerse a través de la autofinanciación, ganancias generadas por la empresa y por el aporte de los socios, así también como el financiamiento externo que puede ser a corto, mediano y largo plazo.

Según el estudio de Lerma, Martín, Castro y otros (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas.

1. Fuentes de Financiamiento Formal

En base a las investigaciones de Alvarado, Portocarrero, Trivelli y otros (2001), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como:

Entidades financieras bancarias: el Banco Central del Perú (BCP, Banco de la Nación (BN) y la Banca Comercial (BC).

Entidades financieras no bancarias: cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito.

Los bancos en el Perú están conformados por las instituciones reguladas en la que se ofertan servicios diversos así como los depósitos. Y desde el año 1980 empezaron a trabajar con las MYPE y

en la actualidad se tiene la mayor participación de bancos con este sector. (Conger, Inga y Webb, 2009).

Los bancos hoy en día son los más usuales en otorgar financiamiento y a la vez han colocado múltiples productos enfocadas a las micro y pequeñas empresas, donde la adquisición no genera temor. (Pro Inversión, 2007).

Entonces las entidades financieras tienen el fin primordial de conseguir la captación del dinero por medio de los depósitos u otra modalidad y en dar uso el dinero o capital propio y también a las que se obtiene otros tipos de financiación en facilitar los préstamos a través de la modalidad operacional las cuales se encuentran sujetas a los riesgos que se tiene en el medio.

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)

Esta entidad crediticia está regulada por los gobiernos municipales, pero no es fiscalizada ni supervisada en su mayoría por la organización, se encargan de recepcionar los depósitos y tiene como función principal otorgar créditos a las MYPE. A partir del año 1982 se iniciaron como casas de empeño y desde el 2002 están autorizadas para trabajar en todo el país a través de la prestación de sus servicios crediticios. (Conger, Inga y Webb, 2009).

Según la investigación realiza por Portocarrero (2000) concuerda con lo indicado en el párrafo anterior, que aún prevalecen los problemas en las CMAC, las cuales originadas por la organización propietaria que genera obstáculos en la extensión del cimiento

patrimonial, así como la consistencia de gestiones a modo de empresa pública y las inconveniencias en presidir.

A todo lo indicado; la investigación dada por Pro-Inversión (2007) y los autores mencionados, señalan que las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) se encargan de conseguir el dinero del público a través de la operación de financiación, facilitando sus servicios a las micro y pequeñas empresas. Para ello se avala a ciertos parámetros y fianzas hipotecarias, donde estas son la representación de la tercera parte de la cuantía del crédito a otorgar.

Las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC)

En el año 1992 se crearon las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito a manera de entidades caracterizadas al servicio de la agricultura. Es entonces que se inician ofertando los servicios de financiamiento a los sectores agrícolas, comerciales y las cuales se enfocaron netamente a los ámbitos del sector urbano. Es decir, que las cajas rurales vienen trabajando desde siglos y a la vez han diversificado cada operación teniéndolos en cuenta a las MYPE, debido a que estas representan la mayor participación en su custodia de prestamistas. Estas instituciones rurales están facultadas a recepcionar depósitos e ofertar múltiples tipos de créditos, pero en estas cajas rurales no se puede autorizar ni aperturar cuentas corrientes así como de personas jurídicas. (Conger, Inga y Webb, 2009).

Pro Inversión (2007) indica como conclusión que estas entidades rurales tienen como objetivo la captación de recursos del público, donde las MYPE rurales juegan un papel primordial debido a la formalidad a través de la certificación municipal, el título de propiedad y los estados financieros, de ese modo accediendo al otorgamiento del préstamo.

Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa

Estas entidades de EDPYME están autorizadas por los entes reguladores como no bancarias, teniendo como actividad principal el otorgamiento de préstamos a las pequeñas y microempresas, pero estas no se encuentran facultadas para recibir depósitos. Las EDPYME se originaron como ONG Microfinancieras y desde el año 1990 fueron otorgadas como entidades reguladas. (Conger, Inga y Webb, 2009)

Estas instituciones especializadas en dar beneficio financiero de preferencia a los comerciantes de la pequeña y microempresa, pero teniendo como fianza las hipotecas de sus propiedades. (Pro Inversión, 2007)

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito

Las asociaciones cooperativas de ahorro y crédito facultadas para recibir los depósitos y en facilitar múltiples tipos de créditos a todos sus clientes, donde estas se encuentran supervisadas por la FENACREP (Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú). (Conger, Inga y Webb, 2009)

2. Fuentes de Financiamiento Semiformal

Según la investigación realizada por Alvarado, Portocarrero, Trivelli, y otros (2001) mencionan, que las ONG y las instituciones públicas como es el Banco de Materiales (BANMAT) y el Ministerio de Agricultura (MINAG) están inscritos en la SUNAT de esa forma siendo parte del Estado y por lo tanto sus operaciones no se están sujetas a la supervisión de la SBS. Dichas organizaciones están especializadas en la aplicación de préstamos y cuentan con un organigrama que agiliza el otorgamiento de los préstamos.

Organizaciones No Gubernamentales

Las organizaciones no gubernamentales en el Perú, conformadas por los programas, proyectos y servicios de microfinanzas del Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa (COPEME). Estas ONG son autorreguladas con el amparo de COPEME debido al asesoramiento con normas, leyes u procedimientos internacionales sobre la adecuada y eficaz administración de los recursos económicos en los miembros. (Conger, Inga y Webb, 2009)

3. Fuentes de Financiamiento informal

Según el estudio de Alvarado, Portocarrero, Trivelli y otros (2001). Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no

cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros.

Agiotistas o prestamistas profesionales

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien. Es el crédito a corto plazo, destinado a financiar carencias de capital de trabajo. Donde el trámite es muy sencillo, en ocasiones basta la entrega de una garantía, la cual es en base al monto del préstamo y esta puede ser de distintas formas; así como joyas, oro, artefactos, inmuebles, entre otros. Y los costos de este tipo de crédito son muy superiores a comparación con el sistema bancario. (Indacochea, pág. 52-57, 1989)

Sistema de juntas

Es el mecanismo por la que se movilizan los ahorros y el acceso a los préstamos. Este sistema está conformada por el grupo de personas que tienen relaciones sociales muy fuertes, así mismo se tienen un nivel de conocimiento entre sí, en la que deciden juntar o ahorrar una cantidad de dinero en un tiempo determinado por los mismos. Luego el recurso el recurso aportado es prestado a los integrantes del grupo. El préstamo culmina cuando cada uno de los integrantes haya recibido el crédito. (Indacochea, pág. 52-57, 1989)

Comerciales o crédito al minorista

Conformada por los préstamos informales de los negocios tales como las bodegas de barrio, consumidores finales y también el proveedor de los insumos. Y este tipo de crédito se otorga a través de los contratos interrelacionados. (Alvarado, Portocarrero, Trivelli y otros 2001).

Ahorros Personales

El ahorro personal es importante porque será el primer recurso económico para autofinanciarse y tener como capital al iniciar un proyecto. Es decir, la apertura de todo negocio requiere de un capital y por ser un financiamiento sin restricciones ni procedimientos tendrá un margen de error y como flamante empresario debe salvaguardar sus recursos dinerarios y no dinerarios al realizar los pagos por las deudas obtenidas. Por todo lo mencionado el empresario tampoco puede otorgar préstamos a otras personas que puedan ser de su entorno u círculo para dar inicio una nueva actividad económica. (Longenecker, Moore, Petty y Palich 2007). Concluyendo que este tipo de financiamiento facilita el crecimiento y desarrollo óptimo del empresario por lo que no genera ningún tipo de interés el autofinanciarse o tener como capital tu propio ahorro personal, esto facilitará al inversionista MYPE ya que el poseer del recurso propio también llevará a realizar la reinversión en otras elecciones.

2.3.1.2. Tipos de Fuentes de Financiamiento

El estudio realizado por Bellido (2001) afirma que los tipos de fuentes de financiamiento es la evaluación de alternativas para la obtención del crédito necesario y a la vez para el desarrollo de una actividad empresarial. Es así que se determina las condiciones del préstamo y la deuda.

Los tipos de fuentes de financiamiento que una empresa requiere para llevar a cabo su producción, pueden ser clasificadas dependiendo del tiempo que ofrece la institución a la cual se solicita, e incluso de la cantidad de producción que espera llevar a cabo la organización con los recursos que se esperan solicitar. Es por ello, que estas fuentes de financiamientos pueden ser divididas a corto plazo, a mediano plazo y a largo plazo. Al respecto Brigham, (2000), expresa lo siguiente.

- **Los Financiamientos a Corto Plazo:** están caracterizados por ser aquellos créditos comerciales, créditos bancarios, pagarés, líneas de crédito, papeles comerciales, o cualquier financiamiento por medio de cuentas por cobrar y financiamiento por inventarios, cuyo tiempo de financiamiento está dentro de un corto tiempo, que puede estar entre los 6 meses y los 3 años.

Crédito comercial: Este tipo de financiamiento se utiliza para realizar pagos de las cuentas por pagar o cobrar de la empresa proveniente de impuestos, rentas, tributos y tasas ya sea acumuladas o a plazos determinados.

Crédito bancario: Es el financiamiento obtenido por los empresarios a un plazo corto la cual es otorgada a través de un contrato con la entidad financiera, así teniendo un fondo o capital para iniciar un negocio.

Pagaré: Instrumento negociable, donde la promesa se realiza por escrito y firmada por el formulante. Así mismo se compromete a realizar el pago en la fecha establecida, siendo esta una cantidad económica otorgada como préstamo más los intereses. (Clery, 2009)

Línea de crédito: Es el recurso dinerario que posee la institución financiera para otorgar el préstamo a los prestamistas a un plazo establecido bajo un convenio.

Papeles comerciales: Es el financiamiento a corto plazo, tales instrumentos son los pagarés otorgadas por las grandes empresas industriales o las instituciones financieras así como son los bancos.

El Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Se basa en enajenar el importe a cobrar de la empresa a un agente y todo ello bajo un acuerdo negociable de las partes, así poder obtener el financiamiento e realizar la inversión.

El Financiamiento por medio de los inventarios: Estos financiamientos se dan por medio de la utilización de activos patrimoniales de las empresas, las cuales son cedidas como garantes con la finalidad de disfrutar del crédito. Donde el prestatante es autónomo de la posesión del patrimonio con la única finalidad de que el deudor financiero cumpla con lo pactado.

- **Los Financiamientos a Mediano Plazo:** se constituyen sobre hechos como la producción de la empresa o los bienes de ésta, y pueden variar entre los tres (3) años hasta los cinco (5) años.
- **Los Financiamientos a Largo Plazo:** son aquellos en donde se encuentran las hipotecas, acciones, bonos y arrendamientos financieros, cuyo tiempo de duración dependerá de la negociación que realiza la empresa, estos pueden ubicarse desde cinco (5) años a veinte (20) años.

Hipoteca: Es donde se sede la propiedad patrimonial a la compañía financiera para poder garantizar el préstamo y así asegurar el pago de la deuda.

Acciones: Parte de las acciones del patrimonio o capital dentro de una sociedad u organización a la que corresponde.

Bonos: Elemento certificado en la que se plasma por escrito las condiciones de pago incondicional del préstamo obtenido, detallando los plazos, intereses y fechas establecidas de pago.

Arrendamiento Financiero: Es el contrato pactado entre las partes tanto como es el acreedor y el arrendatario. Donde el arrendatario queda con la facultad autónoma para hacer uso y disfrute de los bienes alquilados y recíprocamente realizar los pagos mensuales o determinados de la renta.

2.3.1.3.Las entidades reguladoras y de control del Sistema Financiero.

El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Según la base legal del artículo 84° de la Constitución Política del Perú, es el ente encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero. Dentro de sus funciones principales se tiene a las siguientes:

- Propiciar que la tasa de interés de las operaciones del sistema financiero, sean determinadas por la libre competencia, regulando el mercado.
- Regular la oferta monetaria.
- Administrar las reservas nacionales (RIN).
- Emitir las monedas y billetes.

La Superintendencia de Banca y Seguro (SBS).

Según el estudio realizado por Navarro (2010), es el organismo de control del sistema financiero nacional que controla en representación del estado a las empresas bancarias, financieras, de seguros y a las demás personas naturales y jurídicas que operan con fondos públicos. La Superintendencia de Banca y Seguros es un órgano autónomo, cuyo objetivo es fiscalizar al Banco Central de Reserva del Perú, Banco de la Nación e instituciones financieras de cualquier naturaleza. La función fiscalizadora de la superintendencia puede ser ejercida en forma amplia sobre cualquier operación o negocio.

La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

De acuerdo al Decreto Ley N° 26126-1992 y modificatorias, es la Institución Pública del sector de Economía y Finanzas y tiene la finalidad de promover el mercado de valores, así como velar por el adecuado manejo de las empresas y de normar la contabilidad de las mismas. Es de personería jurídica de derecho público y goza de autonomía funcional administrativa y económica.

La Superintendencia de Administración de Fondos de Pensiones (SAFP).

Al igual que la SBS (Superintendencia de Banca y Seguros), es el organismo de Control del Sistema Nacional de Pensiones (AFP). (Apaza, 2002).

2.3.2. El Producto Financiero para las MYPE

Las compañías crediticias enfocadas en las MYPE tienden a tener planes concretados con la financiación en la que los empresarios deben quedar satisfechos con el financiamiento obtenido. Además de las propuestas institucionales para otorgar crédito, estas en si necesitan productos que sean operacionalizadas a un costo mínimo; donde la demanda de parte de las MYPE requieren que el otorgamiento de los créditos se adecuen a su estructura organizacional de la empresa, así como al capital, tasas, intereses y los flujos de caja. (SBS, 2016)

Los préstamos ofertados para las micro y pequeñas empresas tienen las tasas de interés muy altas, ya que estos créditos deben ser otorgados a costos más bajos. Pero para el empresario su prioridad es acceder al préstamo de la forma rápida e oportuna sin tener en consideración si las tasas de interés son elevadas o bajas, antes que no obtener la liquidez. Debido a esas altas tasas de interés los negociantes optan por asistir al financiamiento informal por lo que el costo operacional se adecua a los prestamistas. (SBS, 2015)

Según Kafka (1981) determina que el costo de transacción parte desde la evaluación económica a partir de lo explícito e implícito. Donde el costo explícito se basa en examinar los sueldos percibidos así como es los tributos e impuestos. Mientras que el costo implícito se basa a los bienes y medios propios en la que se pueda dar uso de las mismas.

Para Varían (1996) los créditos menores otorgados a corto plazo son las indicadas para las MYPE. Debido a que si la inversión se frustra o queda en quiebre para el empresario le es más fácil realizar el pago de los importes menores, y las cuales se pueden dar con los financiamientos personales o de familiares. Por las razones dichas, este tipo de financiamiento se adapta a los plazos de la deuda y si estas no fueran repagadas por el deudor financiero genera menos daño a la compañía.

Las Tecnologías crediticias de oferta de microcrédito.

Para las MYPE el acceso a los financiamientos ofertados por las instituciones financieras fue dificultoso, pero en la actualidad han impulsado múltiples mejoras en el revestimiento de sus servicios de financiamiento, tales

como es el uso de la tecnología en la solvencia económica, gestionando su trabajo con la captación del cliente desde el campo. (SBS, 2016)

Así mismo Venero (2010) indica que “se llaman tecnologías de crédito al conjunto de acciones y de procedimientos llevados a cabo para dar paso a una transacción. Dichas tecnologías deben estimar la capacidad y voluntad de pago de los demandantes y brindar los incentivos necesarios para fomentar el cumplimiento de los compromisos”.

Las nuevas innovaciones crediticias han disminuido la inseguridad en los créditos, contribuyendo los mecanismos de elegir y hacer el seguimiento a los prestamistas. Así como los estímulos y la utilización de las informaciones para asegurar el pago de las deudas financieras. Los métodos de préstamo diseñados acorde con las innovaciones tecnológicas buscan resolver su capacidad e intención de pago de los prestamistas. Es decir, las técnicas, métodos y recursos de las compañías financieras para facilitar créditos y así mismo recuperarlas. Para beneficiarse con el crédito el prestamista cumple con ciertos requerimientos que el sistema bancario ofrece y todo ello está asociado a un costo crediticio. (SBS, 2016)

El costo de transacción es distintivo para cada acreedor y al mismo tiempo es compleja al momento de otorgar los créditos. Debido a que este costo es independiente según la dimensión del crédito y el tamaño de la empresa.

Según la investigación realizada por Venero (2010) son los costos de endeudamiento para los microempresarios, ya que están conformadas por el pago de intereses que están conjuntamente con los préstamos y los costos de transacción que este implica. Por ello, mientras más elevados sean los costos de

transacción incurridos mayor será el nivel general de costos de endeudamiento. Si estos costos son relativamente altos se convierten en un desincentivo para que el microempresario solicite su crédito de una fuente formal de financiamiento y se acerque a una fuente informal para tal propósito. Por tanto una tecnología crediticia que alcance una adecuada relación costo-efectividad, incrementará la oferta y demanda de microcrédito, incidiendo positivamente en el acceso a los servicios financieros.

2.3.3. Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE)

2.3.3.1. Definición de MYPE

Según el estudio realizado por Castañeda (2008); en América Latina, Europa y Norteamérica se conoce con las abreviaturas SME, MSMES, MPYME, MIPYME, MYPE, PYMI o PYME a la organización que cada uno de los países posee de las empresas nacionales que son las micro, pequeña y mediana empresa. Estas se pueden reconocer por la cantidad de empleados, ventas anuales, ganancias del ejercicio, patrimonio, los activos y por su don exportador. Es decir, las abreviaturas que se maneja en los diferentes países dan a conocer que son las unidades de explotación económica con el único fin de generar ganancias corporativas o personales, ya sea hecha por las personas naturales y/o jurídicas en labores económicas de distribución, producción y de servicios para así interceder en los sectores rurales y urbanas.

López (2007) en su investigación indica que las MYPE, son aquellas unidades económicas que han sido constituidas con capitales

pequeños, en sus diversas modalidades jurídicas de acuerdo a la Ley General de Sociedades, regidos por las leyes laborales, tributarias y normatividad vigente. Cuyo patrimonio y administración; por lo general es de carácter familiar, así pudiendo desarrollar cualquier tipo de actividad comercial, tanto de producción, transformación de productos, como la prestación de servicios, entre otras.

Para Foschiatto y Stumpo (2006) las microempresas, están localizadas en áreas tanto urbanas como rurales, y se caracterizan por ser actividades económicas a pequeña escala que operan en diversos sectores. Su nivel tecnológico generalmente es bajo, y la carencia de recursos no permite muchas inversiones ya que los microempresarios no tienen acceso a recursos financieros porque el sistema bancario formal no los reconoce como sujetos económicos.

Según el estudio realizado por Hinojosa (2012) define que las pequeñas empresas en su jurisdicción que se encuentran no requieren de una mayor inversión, sino mínima y así trabajar con gran facilidad en el medio o entorno que se desarrollen. Por tanto estos negocios son importantes porque participan en el crecimiento y desarrollo de la sociedad.

2.3.3.2. Las Características de las MYPE (Micro y Pequeñas Empresas)

De acuerdo al Decreto Legislativo N° 1086 (2003) las Micro y Pequeñas Empresas, reúnen las siguientes características:

Según el número total de trabajadores:

- La microempresa está establecida de uno (1) hasta 10 trabajadores como máximo.
- La pequeña empresa está establecida de uno (1) hasta 100 trabajadores como máximo.

Según los Niveles de ventas anuales:

- La microempresa con sus ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.
- La pequeña empresas a partir del monto máximo señalado de hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

2.3.3.3.Elementos de una Micro y Pequeña empresa

- **Producción**

Para Zorrilla (2004) la producción, la creación de bienes y servicios están conformadas en su mayoría por el recurso económico y la materia prima tiene que ser transformada de lo físico y a la vez esos objetos deben ser adaptados para así ser utilizados con facilidad.

En ese sentido la definición de la producción se define desde las siguientes:

- En el ámbito económico, el producto es la materia prima fabricado por el empresario conjuntamente con los componentes de la tierra, trabajo y capital. Donde el fin es llegar a los consumidores y cubrir las necesidades de la sociedad que representan.

- En el ámbito técnico, el producto es la composición de un conjunto de elementos que son procesados a base de tecnologías con el objetivo de lograr el bien o servicio final.
- En el ámbito funcional unitaria, el producto es el procedimiento donde se agrega un valor a los objetos y bienes, generando una ganancia a los mismos.

- **Ventas o Ingresos**

Martínez (2009) señala en su estudio que todo ingreso es proveniente de la oferta de la mercadería y/o la prestación de servicios. Así mismo se puede decir que es el ingreso generado durante un periodo económico.

De otra parte, las Normas Internacionales de Contabilidad N° 18 indican que los ingresos son las ganancias obtenidas en un ejercicio tributario, ya sea como utilidad o disminución en los patrimonios de la empresa.

- **Empleo**

Es una serie de tareas a cambio de una retribución pecuniaria denominada salario. Así también recalca que es el desempeño de una actividad laboral que genera ingresos económicos o por la que se recibe una remuneración o salario. Lo que está referido básicamente a cualquier tipo de actividad o tarea necesaria para cubrir las necesidades básicas del ser humano (alimentación, limpieza, higiene, educación, etc.). (INEI, 2011)

Para Siniestra y Polanco (2007) la mano de obra es el elemento principal para elaborar el producto final y por lo tanto es el esfuerzo del capital humano. Así teniendo la mano de obra directa e indirecta, donde la primera se define por la inversión del tiempo en la producción del producto y en la segunda se basa a los costos involucrados en la producción del bien que pueden ser salarios, instalaciones entre otros.

- **Proveedores**

Son empresas que abastecen de mercadería a otras así garantizando los bienes o servicios de su giro. (Gamero, 2006)

Del mismo modo también hay usuarios que proveen a los empresarios con los productos que requieren para así desarrollar sus actividades económicas. (Audretsch y Thurik, 2001)

Por otra parte el proveedor no solo es una empresa sino también una persona que posee de mercadería, para así abastecer con los productos transformados de la forma directa o indirecta a los contribuyentes u organizaciones. (Baumol, vol. 18, pág. 893, 1990)

- **Endeudamiento**

Para Lawrence (2007) el endeudarse es tanto para los empresarios y personas naturales, esta puede estar representado por un importe económico otorgado a otros usuarios a cambio de una ganancia.

- **El crecimiento**

Son los resultados obtenidos positivamente en repetidos periodos, ellas se pueden reflejar en los ingresos, utilidades e inversiones de la empresa. Así como “la secuencia positiva que se ven reflejados en mejoras para la empresa, este es denominado crecimiento; el cual puede lograrse de dos formas diferentes, incrementando los ingresos que la empresa adquiere por medio del Volumen de las ventas de sus productos o servicios”. (EAE Bussiness School, 2016)

El desarrollo y crecimiento del negocio parte desde la adecuada administración de las actividades, los recursos humanos y financieros de la empresa.

Según Fernández, García y Ventura (1988) determinan al crecimiento como una serie de procedimientos eficaces que a un cierto plazo se reflejaran los resultados positivos. Donde los índices de crecimiento incrementan el uso de las tecnologías, el marketing y las técnicas innovadoras, al mismo tiempo posibilitan la permanencia competitivamente en el mercado.

Para Prieto (2014) las ganancias de las empresas se dan cuando estas obtienen en repetidos periodos una utilidad y siempre que los clientes externos opten por tener preferencia a los productos y servicios ofertados por la representada.

- **Factores determinantes del crecimiento de las MYPE**

Los indicadores de crecimiento están comprendidos por los clientes, las innovaciones de tecnologías, los proveedores, el nivel de producción e ventas y la apertura de sucursales.

1. Expansión de negocio

Es la apertura de nuevos locales o sucursales distintas a las que ya se tiene, las cuales cubren y satisfacen necesidades de los consumidores.

Según Prieto (2014) conceptualiza que el empresario debe tomar estrategias que le orienten a lograr e supervisar sus objetivos. Así, incorporando nuevas líneas de productos y ofertando la innovación de sus tecnologías las cuales impacten el futuro de la empresa y el consumidor.

2. Mejoras Tecnológicas

Las actividades empresariales deben trabajar conjuntamente de la mano con las tecnologías, así implicando el negocio con el uso e innovación tecnológica. Debido a que esto traerá al empresario resultados positivos y a menor tiempo, resolviendo los costos elevados que se tenía a largo plazo. (Benavides, 1998)

3. El Portafolio de Productos

Representado por la diversificación de los productos y servicios que son tangibles e intangibles que la empresa oferta a sus clientes. A mayor demanda son mayores las

expectativas de lograr los objetivos de desarrollo así también
la expansión de los catálogos de productos. (Pereira, 2014)

III.Hipótesis

Según Hernández, Fernández y Batista (2003) mencionaron que los estudios de nivel descriptivo se enfocan en detallar e especificar las propiedades, características y aspectos relevantes de los fenómenos que se estudie. Así mismo, el estudio investigado es de enfoque cuantitativo - descriptivo y de diseño no experimental; donde la evaluación de la variable se observó en un contexto determinado y las investigaciones de este tipo puede o no tener la vinculación de las variables. Finalmente se indica que el estudio realizado es de una sola variable y razón por lo que no le corresponde la formulación de la hipótesis; es decir, no todo estudio descriptivo puede tener la formulación de una hipótesis.

IV. Metodología

4.1. Tipo y nivel de la investigación

4.1.1. Tipo de investigación

La investigación fue de tipo cuantitativo, porque para la recolección de información y/o procesamiento y análisis de los resultados se utilizó la estadística e instrumentos de medición como es la matemática.

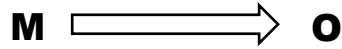
Además, el presente estudio cuantitativo implicó llevar un proceso secuencial y razonable. Debido a que al terminar la investigación se logró la realización de los resultados y el análisis del variable planteado. (Sampieri, 2006, pág. 3-26).

4.1.2. Nivel de investigación

El presente estudio tuvo como nivel de investigación el descriptivo, puesto que solamente se limitó en determinar las características imprescindibles de la variable del tema investigado. Es decir, se describió y se conceptualizó sobre la variable desde una realidad. (Hernández, Fernández & Baptista, 2010).

4.2. Diseño de la investigación

Para la presente investigación se utilizó el diseño no experimental y fue el descriptivo. Porque la descripción de la variable se realizó a través de la recolección de datos e informaciones en un determinado tiempo y contexto natural. Así mismo, las informaciones sobre la variable no fueron manipuladas deliberadamente sino que se detalló desde su realidad. (Tamayo, 2003).



Dónde:

M = Muestra dada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de variables: Características del Financiamiento.

4.2.1. No experimental

La investigación fue no experimental, porque se realizó sin tergiversar las variables y el fenómeno que se observó es tal como se muestra en su ámbito normal. Es decir, solamente se describió definiciones, conceptos, teorías, normas y leyes ya existentes en la que no se tuvo control directo sobre el variable y tampoco se pudo predominar sobre las mismas, porque ya ocurrió y/o tuvo su acontecimiento así como sus efectos. (Kerlinger y Lee, 2001, pág. 504).

4.2.2. Descriptivo

El estudio de la investigación fue descriptivo, ya que se basó en la recopilación de informaciones en una sola oportunidad y en un solo tiempo, donde se tuvo como objetivo determinar las características de la variable del presente estudio. Y en este tipo de investigaciones no existe la manipulación de la variable de una forma intencional independiente, solamente son analizadas así como se encuentra en su contexto real y natural. (Hernández, Fernández y Batista, 2003).

4.3.Población y muestra

4.3.1. Población

La población de la presente investigación objeto de estudio, estuvo conformada por 35 Micro y pequeñas empresas del rubro librerías, las mismas que se ubican en el distrito de Huaraz. Es decir, la población es el grupo de individuos que son la razón del estudio. (Ñaupas, Mejía, Novoa & Villagómez, 2013).

➤ **Perspectivas de inclusión:**

MYPE en el rubro librerías, hallados y activos en SUNAT.

MYPE en el rubro librerías, aptos para contratar con el Estado.

➤ **Perspectiva de exclusión:**

MYPE en el rubro librerías, No Habidos y bajas de oficio en la SUNAT.

MYPE en el rubro librerías, que se dediquen a la compra y venta de su mercadería en general.

MYPE en el rubro librerías, no aptas para contratar con el Estado.

4.3.2. Muestra

La muestra de la presente investigación estuvo conformada a base de 25 Micro y pequeñas empresas, dedicadas al rubro de librerías del distrito de Huaraz. En ella realizan la venta de útiles escolares, así como los accesorios de escritorio y oficina. La misma que se tuvo por criterio de selección en función a la representación y disposición de conceder información por parte de los gerentes y/o administradores de las MYPE.

Entonces la muestra es una parte o el subconjunto de la población, donde el tamaño de la misma se obtuvo a través del muestreo no probabilístico intencional – por acuerdo. (Ñaupas, Mejía, Novoa & Villagómez, 2013).

3.4. Definición y Operacionalización de las variables

Título: Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018.

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Financiamiento	Consiste en facilitar los recursos financieros necesarios para dar marcha y gestión a toda actividad económica. Siendo los recursos económicos dados a través de esta vía, dando resultado durante el tiempo y retribuidos por el tipo de interés fijo o variable.	Es el análisis y las operaciones que realizan los gestores analistas de créditos para otorgar un préstamo. Se medirá con el cuestionario formulado.	Fuentes de Financiamiento	Fuentes de Financiamiento bancario	1. ¿Utilizó Ud. El financiamiento del banco para su negocio?
				Fuentes de Financiamiento no bancario	2. ¿Utilizó Ud. el financiamiento no bancario para iniciar su negocio?
				Ahorros Personales	3. ¿Ud. Utilizó sus ahorros personales para financiar su negocio?
			Tipos de Fuentes de Financiamiento	Los Financiamientos a Corto Plazo	4. ¿Ud. Obtuvo financiamiento a corto plazo para su negocio?
				Los Financiamientos a Mediano Plazo	5. ¿Ud. Obtuvo financiamiento a mediano plazo para su negocio?
				Los Financiamiento a Largo Plazo	6. ¿Ud. Obtuvo financiamiento a largo plazo para su negocio?
			Mejoras Tecnológicas	7. ¿Ud. Ha recibido alguna capacitación sobre la implementación de los sistemas contables para su empresa?	
				8. ¿Ud. Ha implementado algún sistema contable para su empresa?	
			Portafolio de productos	9. ¿Ud. Considera que el Portafolio de Productos es importante?	

			Aspectos determinantes del financiamiento		10. ¿Ud. Cuenta con un portafolio de productos en su empresa?
				Ventas	11. ¿Ud. Tiene incremento de sus ventas en su empresa?
					12. ¿Ud. Con el incremento de sus ventas ha generado una ganancia o utilidad para su empresa?
				Trabajadores	13. ¿Ud. Incremento su número de trabajadores?
				Expansión de negocio	14. ¿Ud. Ubicó otro local en una zona distinta a la que tiene?
					15. ¿La empresa en su nuevo local ofrece los mismos productos?
				Perfil empresarial	16. ¿La empresa que tiene es formal?
					17. ¿Ser una MYPE formal le genera mayores oportunidades de financiamiento?

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.5.1. Técnicas

Encuesta: será la técnica la que permitió elaborar un conjunto de preguntas o ítems en base a la variable e indicadores de estudio. La encuesta puede definirse como una técnica de investigación para la indagación, exploración y recolección de datos, mediante preguntas formuladas directa o indirectamente a los sujetos que constituyen la unidad de análisis del estudio investigativo. Se desarrolló con el fin de obtener información sobre la investigación en función a la variable.

3.5.2. Instrumentos

Cuestionario estructurado: es un formato elaborado específicamente en base a la técnica de estudio; cuya utilidad ayudó para la recolección de datos de la presente investigación, en la que se tiene 17 preguntas formuladas a los representantes y/o administradores de las MYPE del rubro librerías del distrito de Huaraz. Donde las preguntas están relacionadas con el financiamiento y el crecimiento económico desde el punto de vista descriptivo.

El cuestionario es el instrumento de gran utilidad en los estudios científicos, debido a su contribución concreta en la técnica de observación y así permitiendo al investigador a lograr los objetivos de la variable. (Sabino, 2006, pág. 162)

3.6. Plan de análisis

Se utilizó la estadística descriptiva para analizar las frecuencias y los porcentajes de los resultados de la aplicación del cuestionario. Así mismo se utilizó el programa Estadístico de Microsoft Excel para la clasificación, ordenamiento y codificación de datos, así como la tabulación, presentación de datos en tablas y figuras y su posterior interpretación y análisis de datos.

Finalmente, en cuanto al análisis de los datos, Hernández, Fernández y Batista (2003) recomiendan la toma de decisiones respecto a los análisis a realizar (pruebas estadísticas), elaboración del programa de análisis, ejecución del software en computadora y obtención de los análisis.

4.7. Matriz de consistencia

Título: Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018.

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Metodología
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018?</p>	<p>Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.</p> <p>1. Describir las fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.</p> <p>2. Describir el crecimiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.</p> <p>3. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018.</p>	<p>En la presente investigación la evaluación de la variable se observó en un contexto determinado y los estudios de este tipo pueden o no tener la vinculación de las variables. Finalmente se indica que el estudio realizado es de una sola variable y razón por lo que no le corresponde la formulación de la hipótesis; es decir, no todo estudio descriptivo puede tener la formulación de una hipótesis.</p>	<p>Financiamiento</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tipo de investigación: Enfoque cuantitativo 2. Nivel de investigación de la tesis: Nivel descriptivo 3. Diseño de la investigación: Descriptivo - no experimental 4. El universo y muestra: Universo: 35 Propietarios y/o administradores Muestra: 25 propietarios y/o administradores 5. Plan de análisis: Estadística descriptiva 6. Principios Éticos Integridad científica, beneficencia y no maleficencia, consentimiento informado y expreso, justicia y protección a las personas.

4.8. Principios éticos

En la presente investigación se optó los principios éticos establecidos en el código de ética de la investigación aprobado según el Consejo Universitario con la Resolución N° 0108-2016-CU-ULADECH católica, y se tomará en cuenta las siguientes:

Integridad científica: En la etapa de la investigación, prevaleció en todo momento la moralidad e integridad científica del investigador. Debido a la declaración de los conflictos de interés, las cuales pudieron afectar el estudio e comunicación de los resultados.

Beneficencia y no maleficencia: En la investigación realizada se neutralizó en toda la etapa de estudio los posibles daños, así maximizando lo benéfico y disminuyendo las situaciones desfavorables que pudieron suscitarse, de ese modo corroborando el bienestar de los participantes del estudio.

Consentimiento informado y expreso: En la presente investigación se tuvo la participación voluntaria e incuestionable de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE estudiadas durante toda la etapa. A través del cual se obtuvo el uso adecuado de la información brindada con los fines establecidos en el estudio realizado.

Justicia: Durante toda la etapa de la investigación se antepuso el bien común, debido al buen juicio idóneo y la justicia de interés personal. Así evitando los resultados injustos e perjudiciales que pudo suscitarse en la sociedad. De la misma forma se trató con imparcialidad e lealtad a los participantes de la investigación.

Protección a las personas: En esta etapa de la investigación se aplicó el instrumento del cuestionario la cual estuvo formulada por 11 preguntas, donde los gerentes y/o representantes legales de las MYPE fueron encuestadas con la

autorización voluntaria de los mismos, dadas de forma anónima, y así se obtuvo la información para los fines de la investigación.

V. Resultados

5.1.Resultados

5.1.1. Correspondiente al objetivo específico N° 01: Fuentes de financiamiento de las MYPE

Tabla 1: El financiamiento bancario en las MYPE

¿Utilizó Ud. El financiamiento del banco para su negocio?	Frecuencia	Porcentaje
SI	18	72%
NO	7	28%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.

Tabla 2: El financiamiento no bancario en las MYPE

¿Utilizó Ud. el financiamiento no bancario para iniciar su negocio?	Frecuencia	Porcentaje
SI	2	8%
NO	23	92%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.

Tabla 3: El financiamiento con los Ahorros personales en las MYPE

¿Ud. Utilizó sus ahorros personales para financiar su negocio?	Frecuencia	Porcentaje
SI	17	68 %
NO	8	32%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.

Tabla 4: El financiamiento a Corto Plazo en las MYPE

¿Ud. Obtuvo financiamiento a corto plazo para su negocio?	Frecuencia	Porcentaje
SI	7	28%
NO	16	64%
NUNCA	2	8%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.

Tabla 5: El financiamiento a Mediano Plazo en las MYPE

¿Ud. Obtuvo financiamiento a mediano plazo para su negocio?	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	40%
NO	14	56%
NUNCA	1	4%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.

Tabla 6: El financiamiento a Largo Plazo en las MYPE

¿Ud. Obtuvo financiamiento a largo plazo para su negocio?	Frecuencia	Porcentaje
SI	12	48 %
NO	12	48 %
NUNCA	1	4 %
TOTAL	25	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.

5.1.2. Correspondiente al objetivo específico N° 02: El crecimiento de las MYPE

Tabla 7: Capacitación sobre el sistema contable de las MYPE

¿Ud. Ha recibido alguna capacitación sobre la implementación de los sistemas contables para su empresa?	Frecuencia	Porcentaje
SI	11	44%
NO	14	56%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.

Tabla 8: Implementación de sistemas contables en las MYPE

¿Ud. Ha implementado algún sistema contable para su empresa?	Frecuencia	Porcentaje
SI	4	16%
NO	21	84%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.

Tabla 9: Importancia del Portafolio de Productos en las MYPE

¿Ud. Considera que su portafolio de Productos es importante?	Frecuencia	Porcentaje
SI	9	36%
NO	16	64%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.

Tabla 10: El portafolio de productos en las MYPE

¿Ud. Cuenta con un portafolio de productos en su empresa?	Frecuencia	Porcentaje
SI	9	36%
NO	16	64%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.

Tabla 11: La venta de las MYPE

¿Ud. Tiene el incremento de sus ventas en su empresa?	Frecuencia	Porcentaje
SI	17	68%
NO	8	32%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.

Tabla 12: La Utilidad en las MYPE

¿Ud. Con el incremento de sus ventas ha generado una ganancia o utilidad para su empresa?	Frecuencia	Porcentaje
SI	17	68%
NO	8	32%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.

Tabla 13: El Incremento de los trabajadores en las MYPE

¿Ud. Incrementó su número de trabajadores?	Frecuencia	Porcentaje
SI	12	48%
NO	13	52%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018.

Tabla 14: La Apertura del Nuevo local de las MYPE

¿Ud. Ubicó otro local en una zona distinta a la que tiene?	Frecuencia	Porcentaje
SI	6	24%
NO	19	76%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018

Tabla 15: Los productos en el nuevo local de las MYPE

¿La empresa en su nuevo local ofrece los mismos productos?	Frecuencia	Porcentaje
SI	4	16%
NO	21	84%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018

5.1.3. Correspondiente al objetivo específico N° 03: Características de las MYPE

Tabla 16: La formalidad de las MYPE

¿La empresa que tiene es formal?	Frecuencia	Porcentaje
SI	25	100%
NO	0	0%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018

Tabla 17: La finalidad de una MYPE formal

¿Ser una MYPE formal le genera mayores oportunidades de financiamiento?	Frecuencia	Porcentaje
SI	25	100%
NO	0	0%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los administradores y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018

5.2. Análisis de Resultados

5.2.1. Correspondiente al objetivo específico N° 01: Fuentes de financiamiento de las MYPE

Según la Tabla 1:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 72% indican que si utilizan el financiamiento de las instituciones financieras y el 28% mencionan que no utilizaron los créditos bancarios para financiar sus negocios; haciendo un total del 100% del estudio. Así mismo, estos resultados demuestran una compatibilidad con la investigación realizada por Romero (2017) y Alvarado (2018), donde mencionan que el 80% y 64% de los empresarios si accedieron al financiamiento de las instituciones bancarias. También Perdomo (1998) en su estudio afirma que tener una solvencia económica suficiente para la empresa genera mayores oportunidades de crecimiento y desarrollo.

Según la Tabla 2:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 92% de los inversionistas no han utilizado el financiamiento no bancario para aperturar sus proyectos, mientras que el 8% manifiestan haber obtenido los créditos no bancarios para dar inicio a su negocio. Estos resultados son opuestos con el estudio realizado por Jara (2013), donde menciona que el 78.6% prefieren gestionar sus créditos a las entidades no bancarias y esto se debe a sus bajas tasas de interés en comparación con las entidades bancarias. Sin embargo, las entidades no

bancarias tienen como actividad principal otorgar préstamos a las micro y pequeñas empresas.

Según la Tabla 3:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 68% manifiestan que si financiaron sus negocios con los ahorros propios y no obstante el 32% niegan haber autofinanciado sus proyectos con el capital propio. Porcentajes que son semejantes con el estudio realizado por Lleclish (2015) y Sánchez (2014), donde el 80% y el 52.5% si dieron apertura a sus operaciones comerciales con los aportes propios y esto indica que los inversionistas MYPE no tuvieron acceso a los créditos bancarios. Es así, que Longenecker, Moore, Petty y Palich (2007) manifiestan lo importante que es el autofinanciarse con los ahorros personales al iniciar un proyecto. Debido a que es un crédito sin restricciones ni procedimientos formales.

Según la Tabla 4:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 28% afirma haber financiado su negocio a corto plazo, mientras que el 64% niega haber tenido acceso a un crédito de este tipo y solamente el 8% nunca financió su negocio con los préstamos obtenidos a corto plazo. Porcentajes que son semejantes a los estudios realizados por Romero (2018) y Gamboa (2017), donde el 80% y 48% si gestionaron los créditos a corto plazo al sistema financiero. A su vez, Bellido (2001) confirma

que los tipos de financiamiento requieren el análisis óptimo de ciertas alternativas, para luego decidir por el crédito necesario en un tiempo determinado.

Según la Tabla 5:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 40% de los emprendedores financiaron sus proyectos a mediano plazo, el 56% no accedieron a este tipo de financiamiento y el 4% nunca financiaron sus negocios a mediano plazo. Tales porcentajes son casi similares al estudio realizado por Gamboa (2017), donde menciona que el 48% de los empresarios prefieren gestionar sus créditos a mediano plazo, las cuales son determinados por las instituciones financieras. En cuanto al estudio realizado por Brigham (2000), este tipo de financiamiento se establece desde tres (3) años hasta cinco (5) años.

Según la Tabla 6:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 48% de los negocios fueron financiados a largo plazo y la representación del mismo porcentaje manifestó que mantuvieron sus negocios sin recurrir a este tipo de crédito y el 4% confirman que nunca accedieron a este tipo de financiamiento a largo plazo. Resultados que son iguales a los estudios realizados por Gamboa (2017), donde menciona que el 48% de sus créditos gestionados son a largo plazo y en su mayoría se da por financiamientos hipotecarios.

5.2.2. Correspondiente al objetivo específico N° 02: El crecimiento de las MYPE

Según la Tabla 7:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 44% de los empresarios si recibieron capacitaciones sobre la implementación de los sistemas contables para su empresa y el 56% no recibieron capacitaciones relacionados a estos temas. Estos resultados son casi similares a los estudios realizados por Guerrero (2013), donde el 78% de los empresarios si recibieron capacitaciones.

Según la Tabla 8:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 16% afirma que si implementó los sistemas contables para su empresa y el 84% niega haber implementado las tecnologías contables para sus negocios. Estos porcentajes son casi cercanos a los resultados de la investigación realizada por Celis (2018), donde menciona que el 80% de los empresarios MYPE señalan que si es importante la implementación de los sistemas tecnológicos y las capacitaciones relacionadas al perfil empresarial, con la finalidad de brindar una atención adecuada al cliente.

Según la Tabla 9:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 36% considera que si es importante el portafolio de productos en una empresa y el 64% niega la importancia del portafolio de productos dentro de la empresa. Resultados que relevan importancia con la

investigación realizada por Chávez (2017), donde menciona que el portafolio de productos en la empresa es imprescindible, debido a que influye de una forma positiva en el crecimiento y desarrollo de las mismas. A su vez, la variación de los productos a ofrecer al público, les permite permanecer competitivamente en el mercado.

Según la Tabla 10:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 36% de los participantes afirmaron tener el portafolio de productos en sus empresas y el 64% no tienen el portafolio de productos para sus negocios. Porcentajes que muestran la asertividad según la investigación realizada por Chávez (2017), en la que relata la importancia de tener un portafolio de productos en sus empresas, ya que esta les permite a los usuarios a conocer los bienes, productos y servicios que son ofertados hacia el público, así mismo hace que incrementen sus ventas e ingresos.

Según la Tabla 11:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 68% aseguraron haber incrementado sus ventas y el 32% mencionan lo opuesto. Porcentajes que son casi iguales con el estudio realizado por Lleclish (2015), donde muestra que del 60% de las empresas financiadas por las entidades bancarias, indican que si incrementaron sus ventas entre el 25% y 50%.

Según la Tabla 12:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 68% de los emprendedores si generaron una utilidad favorable para sus empresas y solamente el 28% niegan haber tenido una ganancia en sus negocios. Dichos porcentajes se asemejan al estudio realizado por Llecllish (2015), donde menciona que del 65% de las empresas financiadas, si obtuvo una utilidad para su empresa de 0% a 25%, la cual hizo que la empresa pueda crecer hasta un 50%. También para Romero (2018) el 50% de las MYPE se constituyó para obtener ganancias.

Según la Tabla 13:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 48% sí aumentó el número de sus trabajadores en su empresa y la diferencia que es el 52% menciona lo contrario. Porcentajes que son casi semejantes con el estudio realizado por Romero (2018), donde el 50% de las empresas MYPE poseen de 2 trabajadores permanentes, así mismo Shuña (2017), menciona que el 40% de los empresarios MYPE, tienen dos trabajadores permanentes en su negocio. También Gemin (2014) en su investigación manifiesta que el contar de 6 a 10 trabajadores en la empresa, les permite ofrecer los productos y servicios de calidad.

Según la Tabla 14:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 24% afirma haber aperturado un nuevo local en una

zona distinta a la que tiene y el 64 % niega haber aperturado un nuevo local en una nueva dirección. Porcentajes que no contrastan con el estudio realizado por Lleclish (2015), donde menciona que el 60% de los empresarios operan en su propio local y en el mismo sector, y de la misma forma el 62% de los empresarios manifiestan que tienen una permanencia de 1 a 5 años en sus inversiones.

Según la Tabla 15:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 16% de los empresarios si ofrecen los mismos productos en su nuevo local y el 84% niegan ofertar el mismo producto al público. Indicadores que se contradicen con el estudio realizado por Lleclish (2015), donde el 60% de los empresarios permanecen en su propio local ofreciendo los mismos productos al público.

5.2.3. Correspondiente al objetivo específico N° 03: Características de las MYPE

Según la Tabla 16:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 100% de las micro y pequeñas son formales ante la administración tributaria. Dicho porcentaje se asemeja al estudio realizado por Lleclish (2015), donde el 70% de los empresarios son formales; pero con el estudio realizado por Romero (2018), son totalmente iguales que reflejan el 100% de las empresas formales.

Según la Tabla 17:

Del 100% de los administradores y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 100% de los inversionistas afirmaron que el ser formal con sus empresas ante la administración tributaria les otorga mayores facilidades para acceder al financiamiento bancario. Porcentaje que se asemeja al estudio realizado por Alvarado (2018), donde menciona que el 55% de los empresarios percibieron créditos de las instituciones financieras, la cual les permitió invertir en su capital de trabajo, así como en la mejora de las instalaciones empresariales.

VI. Conclusiones

6.1. Correspondiente al objetivo general

Finalmente se concluye, que las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018; optan por los dos tipos de fuentes de financiamiento que es el autofinanciamiento (capital propio) y del sistema bancario; donde los bancos exigen mayores garantías a cambio del otorgamiento de los créditos a mediano y largo plazo, con el único fin de asegurar el pago del préstamo más los intereses determinados. Mientras que el autofinanciamiento es benéfica y ventajoso debido a que no genera ningún tipo de interés ni recobramiento del crédito. Así mismo se destaca un mayor crecimiento en las micro y pequeñas empresas del sector quienes han adquirido financiamientos de este tipo, puesto que los préstamos han sido el instrumento indispensable para lograr incrementar sus ventas y ampliar sus actividades comerciales y económicas. Pero este beneficio financiero se debe gracias a su característica de ser formal ante la administración tributaria y ello es un potencial para los emprendedores, ya que les permite fiarse de créditos en óptimas condiciones.

6.2. Correspondiente al objetivo específico N° 01: Fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

Referente al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018; percibimos que el 72% de los inversionistas se benefician de los créditos otorgados por las instituciones financieras y solamente el 8% de los emprendedores son financiados por las entidades no bancarias, donde el 68% de los negocios son financiados con los

ahorros personales y/o capital propio, así mismo el 64% de los empresarios no utilizan créditos a corto plazo; sino prefieren financiamientos de mediano y largo plazo, tales están representadas por el 40% y 48% del total. Las cuales nos reflejan que los emprendedores tienen mayor prioridad por trabajar con las entidades del sistema bancario, pero a la vez ellos optan por gestionar sus créditos a mediano y largo plazo, siendo partícipes con las garantías hipotecarias para así asegurar el pago del préstamo.

6.3. Correspondiente al objetivo específico N° 02: El crecimiento de las micro y pequeñas empresas

Referente al crecimiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018; se indica que el 44% de los empresarios se han sometido a cursos y capacitaciones sobre la implementación de sistemas contables, pero solamente el 16% de los empresarios lograron implementar dichos sistemas en sus negocios. Donde el 36% de los administradores y/o representantes legales tienen conocimiento sobre el portafolio de productos, mientras que el 36% de los empresarios cuentan con un portafolio de productos en su empresa. A partir de ello el 68% de los empresarios tuvo el incremento de sus ventas; a su vez el 68% de los empresarios han logrado generar utilidades para su empresa. También son generadores del aumento de empleo con un 48%, y el 24% de los emprendedores ubicaron nuevos locales en zonas distintas a las que tienen, pero en sus nuevos locales ofrecen los mismos productos solamente el 16% del 100% de empresarios. Por todo lo mencionado, se puede afirmar que para las micro y pequeñas empresas el contar con estos elementos les concede mayor capacidad de

crecimiento, efectuar nuevas operaciones eficientes, extender la dimensión de sus negocios y así mismo fiarse de financiamientos en óptimas condiciones.

6.4. Correspondiente al objetivo específico N° 03: Características de las micro y pequeñas empresas

Referente a las características de las micro y pequeñas del sector comercio rubro librerías del distrito de Huaraz, 2018; concluimos que el 100% de las micro y pequeñas empresas son formales y el 100% de estos empresarios mencionan que tienen mayores oportunidades al ser formal ante la administración tributaria. Dicha característica, les permite permanecer en el mercado competitivamente generando mayor credibilidad y seguridad con el adecuado funcionamiento y ubicación del local.

VII.Recomendaciones

7.1.Correspondiente al Objetivo General

A los emprendedores de las micro y pequeñas empresas se recomienda, tener la suficiente asesoría e información antes de gestionar sus créditos ante las entidades del sistema bancario y no bancario y de esa forma poder evaluar y elegir el correcto tipo y fuente de financiamiento. Así mismo, a las instituciones del sistema bancario y no bancario se les recomienda, facilitar mayores oportunidades de pago y menos restricciones al momento de gestionar los créditos, debido a que este sector es un potencial en el acceso a los mercados financieros. Y al estado peruano se le recomienda tener mayores políticas de financiamiento, ya que son los impulsores de la inversión privada y generadores de mecanismos de formalización.

7.2.Correspondiente al objetivo específico N° 01: Fuentes de financiamiento de las MYPE

A los emprendedores de las MYPE se recomienda, que amplifiquen sus conocimientos en los temas de financiamiento que son ofertadas por las instituciones del sistema financiero y así tomar una decisión adecuada en el momento oportuno. También el estar informado les permitirá tener mayor confianza y credibilidad al momento de acceder a un préstamo.

7.3.Correspondiente al objetivo específico N° 02: El crecimiento de las MYPE

Las MYPE son uno de los pilares fundamentales en el desarrollo y crecimiento de una región, así mismo son partícipes en el incremento del Producto Bruto Interno del país, por lo que se recomienda a los administradores y/o

representantes legales a continuar capacitándose y a seguir participando en temas relacionados a sistemas contables y de tributación, para así brindar a sus clientes mayor calidad de atención y servicio.

7.4. Correspondiente al objetivo específico N° 03: Características de las MYPE

Las MYPE hasta la actualidad casi todas son formales y se recomienda que deben continuar formalizándose con la finalidad de potencializar sus negocios, así mismo fortalecer sus recursos. Debido a que la informalidad de las mismas, les genera dificultades en la ubicación de sus bienes y servicios en un mercado competitivo. También la formalidad genera a los usuarios mayor calidad de confianza y fidelidad al momento de seleccionar a sus proveedores potenciales.

Aspectos Complementarios

Referencias Bibliográficas

- Alarcón, A. (2007). *Teoría sobre la estructura financiera*. Recuperado de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- Alvarado, J. Portocarrero F. Trivelli, C. Gonzáles, E. Galarza, F. & Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú*. Lima: IEP, COFIDE, CEPES.
- Alvarado, N. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro abarrotes de la provincia de Huaraz, 2016*. Tesis de Grado. Huaraz, Peru: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Apaza, M. (2002). *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*. Lima Perú: Edit. Pacífico.
- Audretsch, D. y Thurik, R. (2001). *La vinculación de la iniciativa empresarial para el crecimiento*.
- Baca, U. (2006). *Evaluación de proyectos (5ª. ed.)*. México: McGraw Hill interamericana.
- Balderas, A., Gómez, J. y Allier, H. (2006). *Impacto de la Apertura Comercial y la Inversión Extranjera Directa en el Crecimiento de las PYMES*. Mundo Siglo XXI, 7(3) 83-87.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2007), *Glosario de términos*. México: BID
- Barreda, M. (2010). *Fuentes de financiamiento para Pymes: posibilidad de apertura al mercado de capitales*. Tesis de Magíster. Argentina: Universidad Nacional del Sur.

- Barrera, M. y Guamán, N. (2012). *Emisión de obligaciones: una alternativa para el financiamiento de las empresas en el mercado de capitales ecuatorianos*. Tesis de Pregrado. Ecuador: Universidad De Cuenca.
- Baumol, W. (1990). El espíritu empresarial: *productivo, improductivo y destructivo*. Revista de Economía Política, vol. 18 (5), pág. 893.
- Bellido, P. (1989). *Administración Financiera*. Lima: Técnico Científica.
- Benavides, C. (1998). *Tecnología, innovación y empresa*. Madrid: Pirámide
- Boscán, M. y Sandrea, M. (2006). *Estrategias de financiamiento para el desarrollo del sector confección zuliano*. Revista de estudios interdisciplinarios en ciencias sociales. Volumen 11, número 3, (Pp. 402-417).
- Brealey, R. (2007). *Principios de Finanzas Corporativas*. España. Editorial McGraw-Hill.
- Brealey, R., Myers, S. (1997). *Principios de Finanzas Corporativas*, Quinta Edición, McGrawhill.
- Brigham, S. (2000). *Fuentes de Financiamiento*. [Acceso 2016 Abr. 15]. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com>
- Calderón, A. (2014). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPEs, sector comercio, rubro librerías del centro comercial Espinar, Chimbote – 2011*. Tesis de Grado. Espinar, Chimbote: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035031>
- Calderón, W. (2009). *Todo sobre las MYPEs y su estructura financiera*". Recuperado de <http://www.infoMYPE.com/Docs/estructura/financiera>

- Castañeda, G. (2008). *Pequeñas y medianas empresas: una breve revisión de la discusión*. Trend Management, 10(3), abril-mayo, 102-106.
- 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 de Grado. Huaraz, Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000046188>
- Chávez, R. (2017). *Incidencia del Financiamiento Externo en el crecimiento de las MYPEs del sector comercio del distrito de Trujillo, año 2017*. Tesis de Grado. Trujillo, Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Clery, A. (2009). *Casos de toma de decisiones financieras*. Documento en línea. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos67/casos-toma-decisiones/casostoma-decisiones2.shtml>. Consulta: 20/03/12.
- Conger, L. Inga, P. & Webb, R. (2009). *El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú*. Lima: editorial Supergráfica S.R.L
- Copeland, T.; Weston, F. y Shastri, K. (2004). *Financial Theory and Corporate Policy*, Ed. Pearson, 4º edición.
- Cosh, D., y Hughes A. (1994). *Size, financial structure and profitability: UK companies in the 1980's*. Finance and the Small Firm. Roudedge, London.
- Del Águila, L. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Calería, 2016*. Tesis de Grado. Pucallpa, Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

- Donaldson, G. (1961). *Corporate Debt Capacity: A Study of Corporate Debt Policy and the Determination of Corporate Debt Capacity*. Universidad de California: Boston.
- Dumrauf, L. (2003). *Guía de Finanzas*, Editorial Grupo Guía.
- Eusebio, P. (2015). *Factores que influyen en las decisiones financieras de los microempresarios para tomar un financiamiento en la Caja Municipal del Santa en Chimbote periodo 2013-2014*. Tesis de Magister. Chimbote, Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Fernández, A., García, R. & Ventura, J. (1988). *Análisis del crecimiento sostenible por los distintos sectores empresariales*. Recuperado de:
file:///C:/Users/Downloads/d003_88.pdf
- Foschiatto, P & Stumpo, G. (2006). *Políticas municipales de microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina*. Italia: CEPAL. Disponible
http://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=Q4XF_eVzL1kC&oi=fnd&pg=PA13&dq=Las+MYPEs&ots=SgKUvUXK9s&sig=xwoZUxbB6IG-drB15nmpL1-U9TE#v=onepage&q&f=false
- Gamboa, M. (2017). *El financiamiento y la rentabilidad de las MYPE sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz, 2015*. Tesis de Grado. Huaraz, Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Gamero, J. (2006). *Medianas urgentes para mejorar la situación del empleo en el Perú*. UNI Economía y Sociedad 62, CIES.

- Geho, P. & Frakes, J. (2013). *Financing for small business in a sluggish economy versus conflicting impulses of the entrepreneur*. Entrepreneurial Executive, 18, 89-101.
- Gemin, N. (2014). *El financiamiento y los tributos en los resultados de gestión de las empresas del sector comercio, rubro librerías, de la ciudad de Piura, 2014*. Tesis de Grado. Piura, Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039026>
- Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera*. México. Editorial Prentice Hall.
- Gonzales, S. (2014). *La Gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Tesis de Maestría. Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Granda, C., & Hamann, F. (2015). *Informality, Saving and Wealth Inequality in Colombia*. United States: Interamerican Development Bank.
- Guerrero, L. (2013). *El financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector servicio – rubro librerías de la provincia de Huaraz, año 2011*. Tesis de Grado. Huaraz, Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Guzmán, C. (2006). *Matemáticas financieras para decisiones empresariales*. España: ESAN.
- Hernández, A. (2002). *Matemáticas financieras. Teoría y práctica*. México: COPYRIGHT. [Acceso 2016 Abr. 15]. Recuperado de:
<http://books.google.com.pe/books?id=19GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2003). *Metodología de la investigación*, 3ra. Edición.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill
- Hinojosa, L. (2012). *Economía política del cine mexicano: oferta y consumo de películas nacionales en Monterrey, México (2001-2010)*. En Eptic Online, Revista Electrónica Internacional de Economía Política de las Tecnologías de la Información y Comunicación, Vol. XIV, n. 3, Sept.-Dic. 2012, ULEPICC, ISSN 1518-2487. Disponible en:
<http://www.seer.ufs.br/index.php/eptic/issue/view/62>
- Holliday, R, & Letherby, G. (1993). *Happy Families or Poor Relations*. An Exploration of Familial Analogies in the Small Firm. *International Small Business Journal* 11(2), 54-63.
- Indacochea, A. (1989). *Entre la Usura y la asfixia. El financiamiento de la economía informal*, Revista Nueva Sociedad, Nro. 99 Enero-Febrero 1989, pp. 52-57.
- INEGI (2010). *Censos Económicos 2009*. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
- INEI (2011). *Resultados de la Encuesta MYPE 2010*. Recuperado:
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0980/Libro.pdf
- Ixchop, D. (2014). *Fuentes de Financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango*. Tesis de Grado. Guatemala: Universidad Rafael Landívar.

- Jara, A. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las microempresas del sector comercio – rubro Librerías del distrito de Nuevo Chimbote. Periodo 2010-2011*. Tesis de Grado. Chimbote, Perú. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Kafka, F. (1981). *Teoría Económica*. Lima: Universidad del Pacífico, 1ra. Edición.
- Kerlinger, N. y Lee, B. (2002). *Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales* (4ª ed.). México: McGraw-Hill. P. 124
- Lawrence, G. (2007). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación.
- Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. Morales, A. Olivares, A. Rangel, M. Raya, A & Valdés, L. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. México: Cengage Learning Editores, S.A. [Acceso 2016 Abr. 15]. Recuperado de:
<http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Liñan, E. (2014). *“El financiamiento en la gestión económico y financiera de las MYPES del distrito de Sihuas, período 2013”*. Tesis de Grado. Chimbote, Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036130>
- Lleclish, C. (2015). *La influencia del Financiamiento crediticio en las MYPES de la ciudad de Huaraz 2013*. Tesis de Grado. Huaraz, Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037738>

- Longenecker, J., Moore, C., Petty, W., & Palich, L. (2007). *Small Business Management*.
- López, E. (2007). *Mejora de la Competitividad de las MYPE Agroindustriales Piuranas a través del Financiamiento*. Tesis de Grado. Piura, Peru: Universidad Nacional de Piura.
- López, J. & Farías E. (2018). *Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector comercio e industrial de Guayaquil*. Tesis de Grado. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Martínez, R. (2009). *Manual de contabilidad para PYMES*. San Vicente: Editorial Club Universitario. Disponible en: http://books.google.com.pe/books?id=_ijFV-v2cRUC&pg=PA61&dq=conceptos+de+ingresos&hl=es&sa=X&ei=mnZ_UZSbNIGy8QTv9YFo&ved=0CDIQ6AEwATgU#v=onepage&q=conceptos%20de%20ingresos&f=false
- Miliaras, C. (2012). *Creating Jobs That Reduce Poverty: A Research Agenda on Developing-Country Gazelle*. RTI Press publication No. OP-0011-1211. *Research Triangle Park, NC: RTI Press*. Retrieved from <http://www.rti.org/rtipress>.
- Navarro, A. (15 de Enero de 2010). Monografía.com. Recuperado el 03 de Abril de 2016, de <https://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema-financiero2.shtml>.
- Ñaupas, H. Mejía, E. Novoa, E. & Villagómez, A. (2013). *Metodología de la investigación científica y elaboración de tesis*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

- Panigo, D.; Pasquíni, R.; Streb, M. (2007). *La falta de conocimiento del mercado de capitales por parte de las empresas ha sido una de las principales causas de su escaso desarrollo.*
- Perdomo, A. (1998). *Planeación financiera*. Cuarta Edición, ECAFSA, México, D.F., Pág. 207
- Pereira, J. (2014). *El portafolio de productos*, Boston Consulting Group. Recuperado: <http://www.mercadeo.com/blog/2010/01/portafolio-de-productos/>
- Prieto, C. (2014). *Emprendimiento Concepto y Plan de Negocio*. México: Editorial Pearson.
- ProInversión. (2007). *MYPEqueña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.
- Ramos, M. (2011). *Nuevo manual teórico práctico de las MYPEs. Ley N° 28015, TUO y Reglamento de la MYPE D.S. N° 007-2008-TR – D.S. N° 008-2008-TR*. (pp. 68-69, 73-74). Lima – Perú. Editorial Berrio
- Romero, K. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina de Sihuas, 2018*. Tesis de Grado. Huaraz, Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Sabino, C. (2006). *El proceso de investigación*. 2da. edición. Caracas: Panapo.1992
- Salas, A. (2010, 16, Setiembre). *PYMES y el Comercio Internacional*. Recuperado de: <https://asalasm.wordpress.com/2010/09/16/pymes-y-el-comercio-internacional>.
- Sampieri, R. (2006). *Metodología de la Investigación*. 4ta. Edición. 9.3-26. McGraw-Hill.

- Sánchez, O. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Chimbote – periodo 2011*. Tesis de Grado: Chimbote, Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Sausser, W. (2005). *Starting Your Own Business? Prepare for Success*. SAM Management in Practice, 3(1), 1-4. Serida, J., Borda, A., Nakamatsu, K., Morales, O., & Yamakawa, P. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor Perú 2004-2005*. Lima, Perú: ESAN.
- Shuña, J. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería, 2017*. Tesis de Grado. Pucallpa, Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Silva, I. (agosto de 2015). *Políticas de desarrollo local y competitividad territorial*. Unión Iberoamericana de Municipalistas. Red Uimempresas. Congreso llevado a cabo en Granada, España.
- Siniestra, G y Polanco, L. (2007). *Contabilidad Administrativa. 2da Ed.* Bogotá: Ecoe Ediciones. Disponible en:
http://books.google.com.pe/books?id=LuVT_Ce7w0gC&pg=PA85&dq=mano+de+obra&hl=es&sa=X&ei=IjCwUaCqKI-o4AO3ooHACg&ved=0CFoQ6AEwCA#v=onepage&q=mano%20de%20obra&f=false
- Suárez, N. (2018). *Impactos del financiamiento para las MYPEs en el sector comercio en el Perú: caso "Negocios del Valle Service Express S.A.C."*. Trabajo de

Suficiencia Profesional de Licenciatura en Administración de Empresas. Lima, Perú: Universidad de Piura.

Suárez, T. y Martín M. (2008), *Impacto de los capitales humano y organizacional en las estrategias de la PYME*. Cuadernos de Administración 21 (enero-junio): recuperado en: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=2_0503510

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP SBS (2015, 2014, 2013): Perú – *Indicadores de inclusión financiera de los sistemas financieros, de seguros y de pensiones*. SBS. Lima

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP SBS (2016): *Información mensual* disponible. www.sbs.gob.pe

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP SBS (2016): *Mapa de oportunidades de inclusión financiera*. <http://mapainclusion.sbs.gob.pe/GeoSBS/>

Tamariz, C. (2014). *El financiamiento y su utilización en las micro y pequeñas empresas en el Perú, 2014*. Tesis de Grado. Lima, Perú: Tesis de Grado. Piura, Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034163>

Tamayo, M. (2003). *El proceso de la investigación científica*. 4ta. Edición. México.

Ucha, F. (26 de octubre de 2009). *Recursos Monetarios y de Crédito que se destinan al Desarrollo de un Proyecto*. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Vaca, J. (2012). *Análisis de los obstáculos financieros de las Pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan*. Tesis Doctoral. España-Valencia: Universidad Politécnica de Valencia.

- Varián, H. (1996). *Microeconomía intermedia. Un enfoque actual*. 4ta Ed. Barcelona, España: Antoni Bosch Editor.
- Venero, H. (2010). *¿Operan las Instituciones Financieras en la Frontera de Tecnologías Crediticias Eficientes? Un Análisis de Transacciones en los Sectores de Bajos Ingresos*" Instituto de Estudios Peruanos (IEP). [Acceso 2016 Abr. 15].
Recuperado de: www.consortio.org/cies/html/pdfs/Pb0121.PD
- Wu, C. (2004). *Revisión y pensamiento de la reforma económica en China*. Revista de la Universidad Nankai, 5(15), 23 – 33.
- Zorrilla, S. (2004). *Cómo aprender economía: conceptos básicos*. México: EDITORIAL LIMUSA, S.A. Disponible en:
http://books.google.com.pe/books?id=JSA25Z0IzGQC&pg=PA86&dq=conceptos+de+producci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ei=c21_UfjMBdTh4AP4z4BI&sqi=2&ved=0CC0Q6AEwAA#v=onepage&q=conceptos%20de%20producci%C3%B3n&f=false

Anexo N° 01: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

CUESTIONARIO ESTRUCTURADO

Instrucción: el cuestionario es parte del trabajo de investigación contable que tiene por finalidad conocer las características del financiamiento y el crecimiento en el sector comercio rubro Librerías del distrito de Huaraz, 2018. Por lo que solicito a Ud. contestar a las preguntas que a continuación se indican, marcando con un aspa la respuesta que considera correcta.

I. FINANCIAMIENTO

1. ¿Utilizó Ud. El financiamiento del banco para su negocio?

a) Sí

b) No

2. ¿Utilizó Ud. el financiamiento no bancario para iniciar su negocio?

a) Sí

b) No

3. ¿Ud. Utilizó sus ahorros personales para financiar su negocio?

a) Sí

b) No

4. ¿Ud. Obtuvo financiamiento a corto plazo para su negocio?

a) Sí

b) No

c) Nunca

14.¿Ud. Ubicó otro local en una zona distinta a la que tiene?

a) Sí

b) No

15.¿La empresa en su nuevo local ofrece los mismos productos?

a) Sí

b) No

III. CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPE

16.¿La empresa que tiene es formal?

a) Sí

b) No

17.¿Ser una MYPE formal le genera mayores oportunidades de financiamiento?

a) Sí

b) No

Huaraz, 2018.

Anexo N° 02:

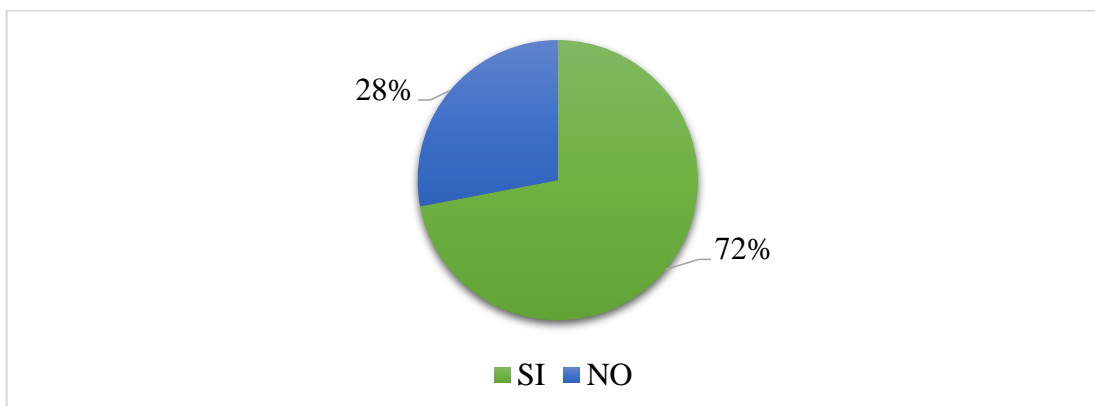


Figura 1: *Financiamiento bancario en las MYPE*

Fuente: de la tabla 1

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 72% afirma que si utilizan el financiamiento del banco y el 28% niega haber utilizado.

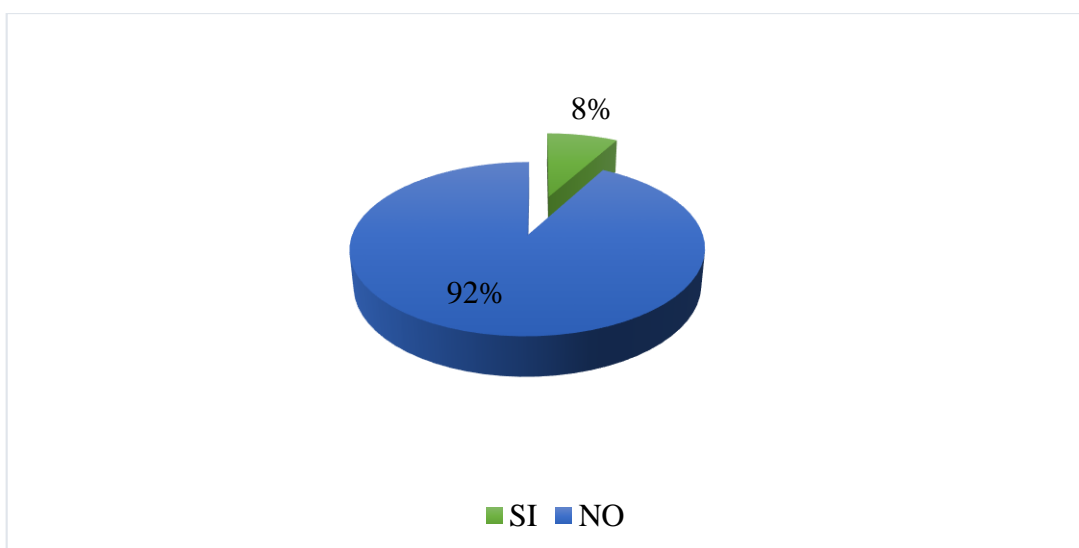


Figura 2: *Financiamiento no Bancario en las MYPE*

Fuente: de la tabla 2

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 8% manifiesta que si utiliza el financiamiento no bancario y el 92% indica que no usa el financiamiento no bancario.

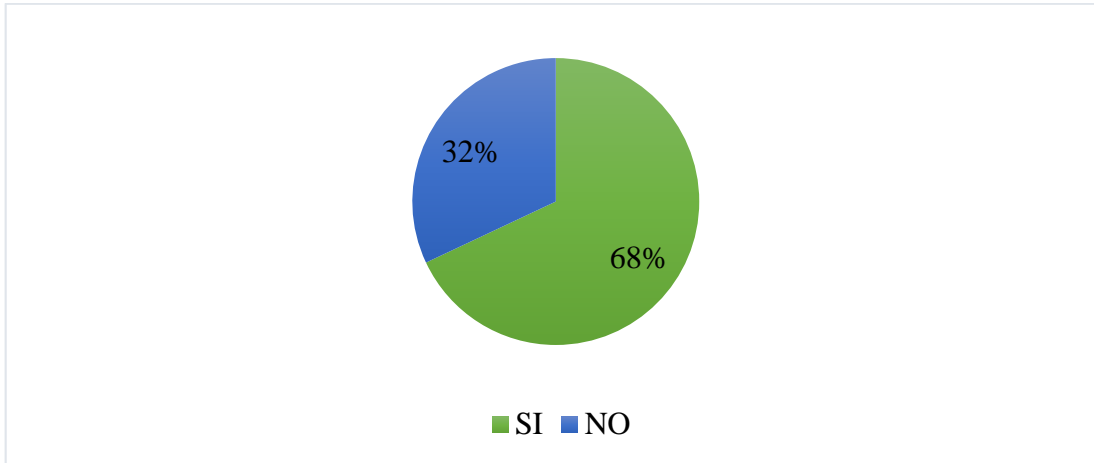


Figura 3: *Financiamiento con Ahorros Personales en las MYPE.*

Fuente: de la tabla 3

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 68% afirma que si utilizó sus ahorros personales para financiar su negocio y el 32% indica que no utilizó su capital propio.

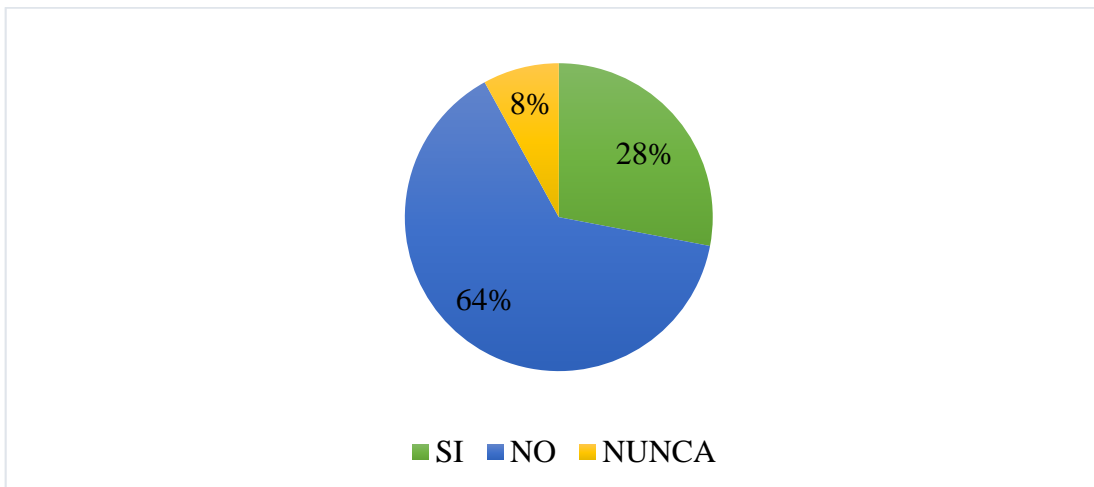


Figura 4: *Financiamiento a corto plazo en las MYPE.*

Fuente: de la tabla 4

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 28% manifiesta que si utilizó el financiamiento a corto plazo, el 64% indica que no utilizó este tipo de financiamiento y el 8% nunca usó.

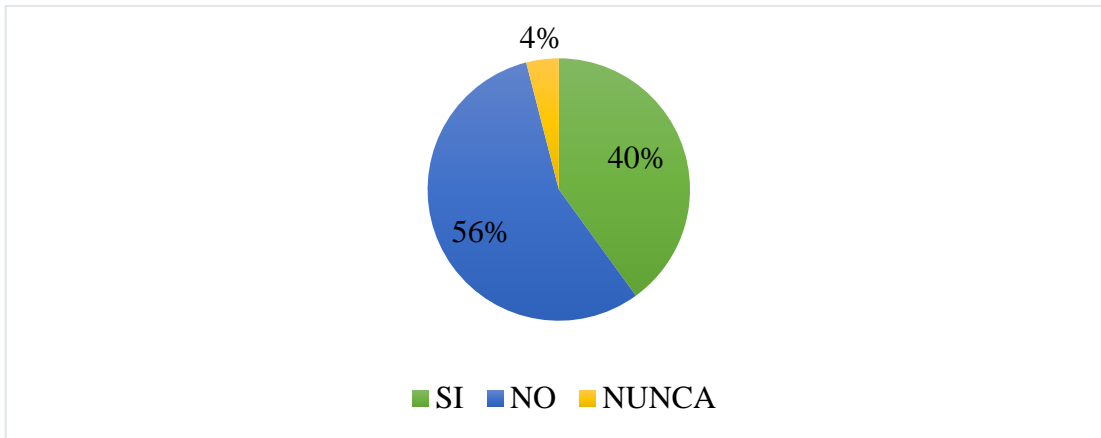


Figura 5: *Financiamiento a mediano plazo en las MYPE.*

Fuente: de la tabla 5

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 40% menciona que si utilizó el financiamiento a mediano plazo, el 56% indica que no utilizó este tipo de crédito y el 4% nunca usó.

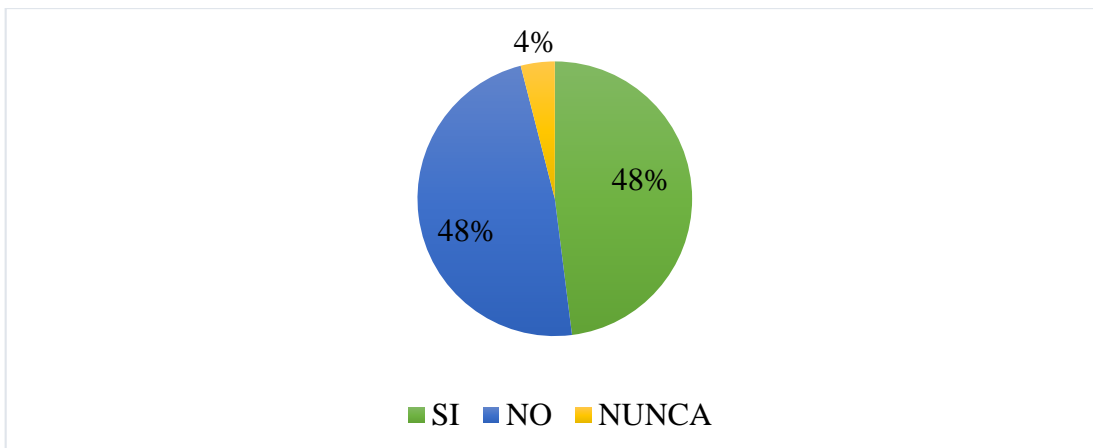


Figura 6: *Financiamiento a largo plazo en las MYPE.*

Fuente: de la tabla 6

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 48% afirma que si utilizó el financiamiento a largo plazo, el 48% menciona que no utilizó este tipo de préstamo y el 4% nunca usó.

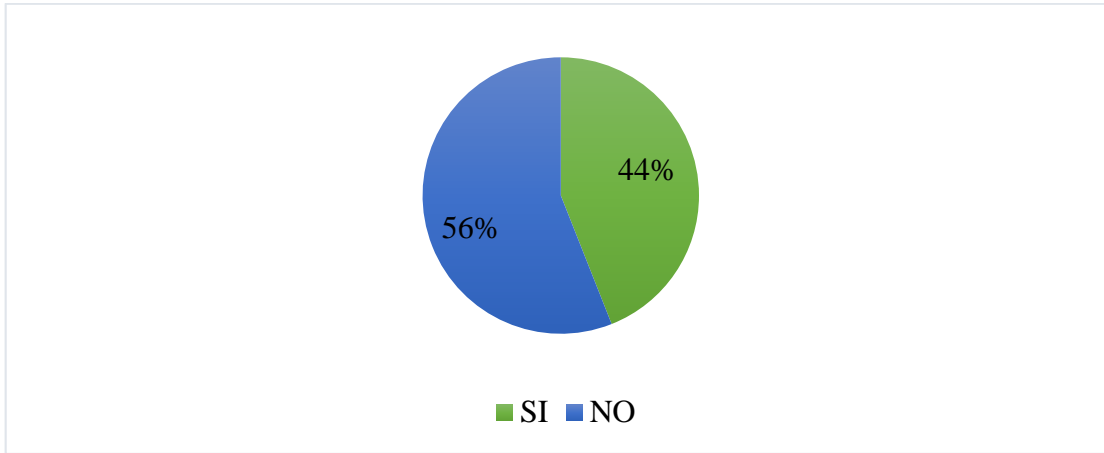


Figura 7: Capacitación sobre la implementación de sistemas contables de las MYPE

Fuente: de la tabla 7

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 44% menciona que si fueron capacitados sobre la implementación de los sistemas contables y el 56% indica que no se capacitó.

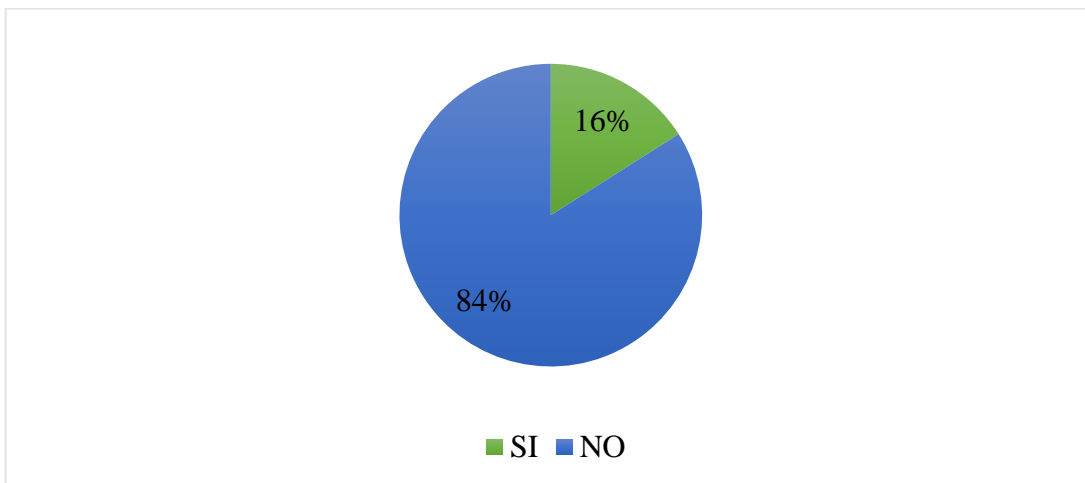


Figura 8: Implementación de sistemas contables en las MYPE

Fuente: de la tabla 8

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 16% afirman que si implementaron los sistemas contables en sus empresas y el 84% manifiestan no haber implementado.

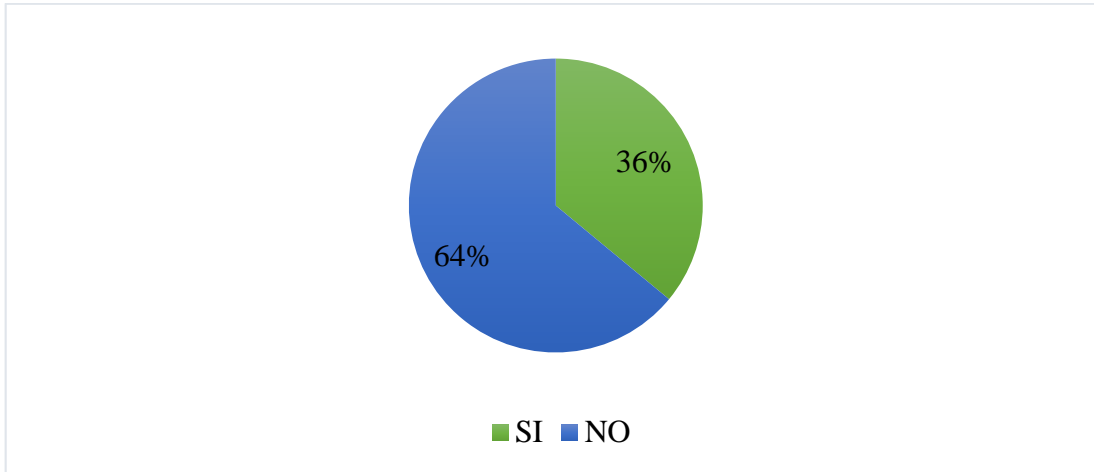


Figura 9: *Importancia del portafolio de productos en las MYPE*

Fuente: de la tabla 9

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 36% si considera que es importante el portafolio de productos en su negocio y el 64% menciona que no es importante.

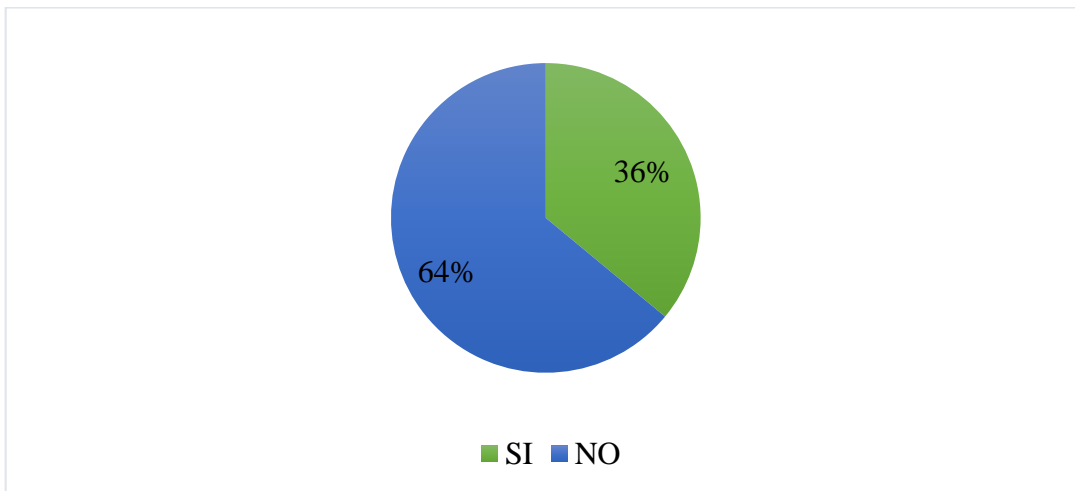


Figura 10: *El portafolio de productos en las MYPE*

Fuente: de la tabla 10

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 36% afirma que si tiene un portafolio de productos en su MYPE y el 64% manifiesta que no tiene.

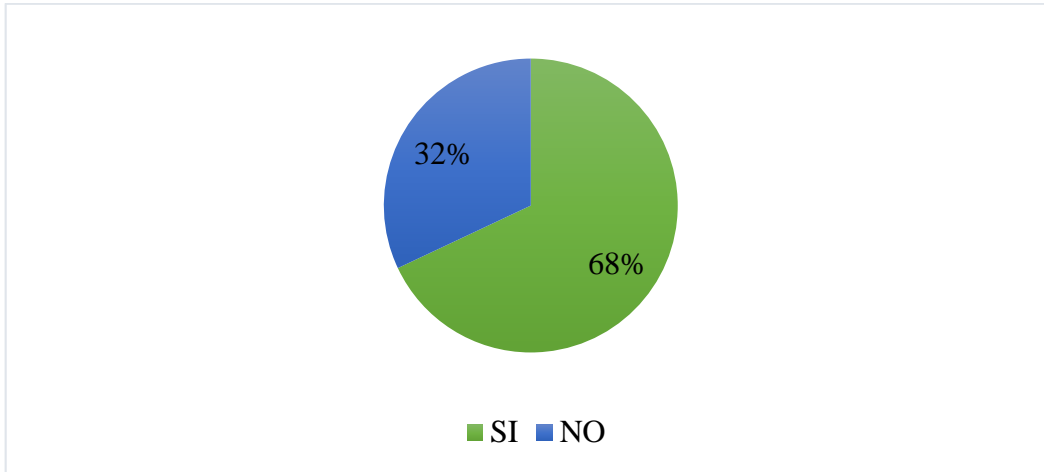


Figura 11: *El ingreso de las MYPE*

Fuente: de la tabla 11

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 68% afirma que si tiene un incremento de sus ventas en su negocio y el 32% niega tener un incremento en sus ventas.

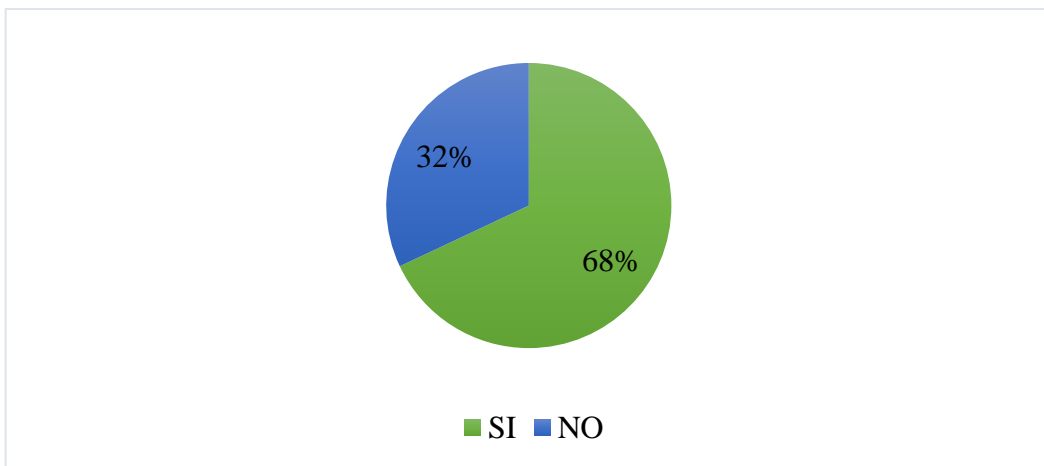


Figura 12: *La Utilidad de las MYPE*

Fuente: de la tabla 12

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 68% menciona que si generó una utilidad en su empresa y el 32% niega haber tenido una utilidad para su negocio.

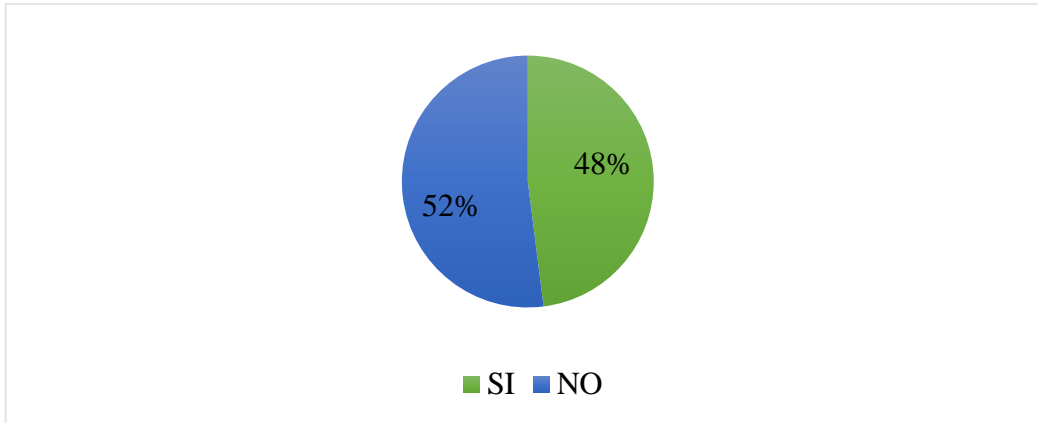


Figura 13: El Incremento de los trabajadores en las MYPE.

Fuente: de la tabla 13

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 48% indica que si tuvo el aumento del número de sus trabajadores en su negocio y el 52% menciona que no aumentó el número de sus trabajadores en su empresa.

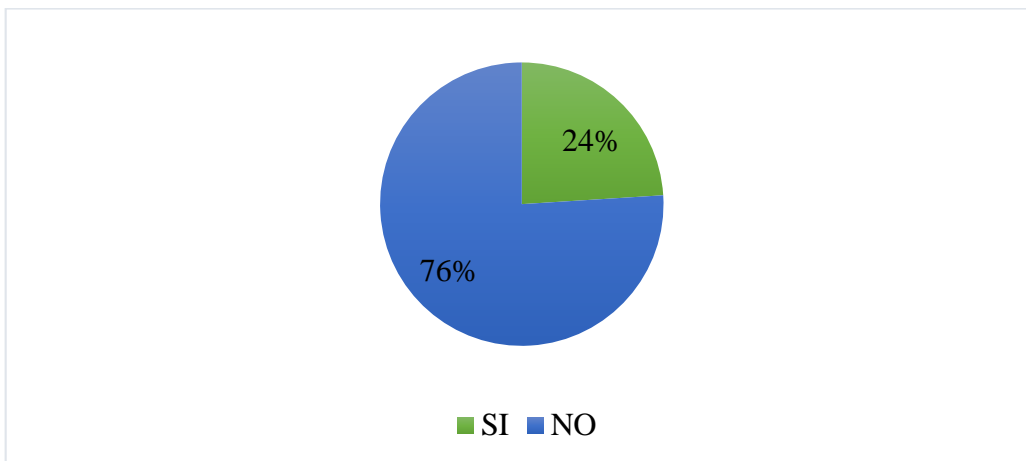


Figura 14: La Apertura del nuevo local de las MYPE

Fuente: de la tabla 14

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 24% indica que si ubicó un nuevo local distinto a lo que ya tienen y el 76% menciona que no ubico un nuevo local.

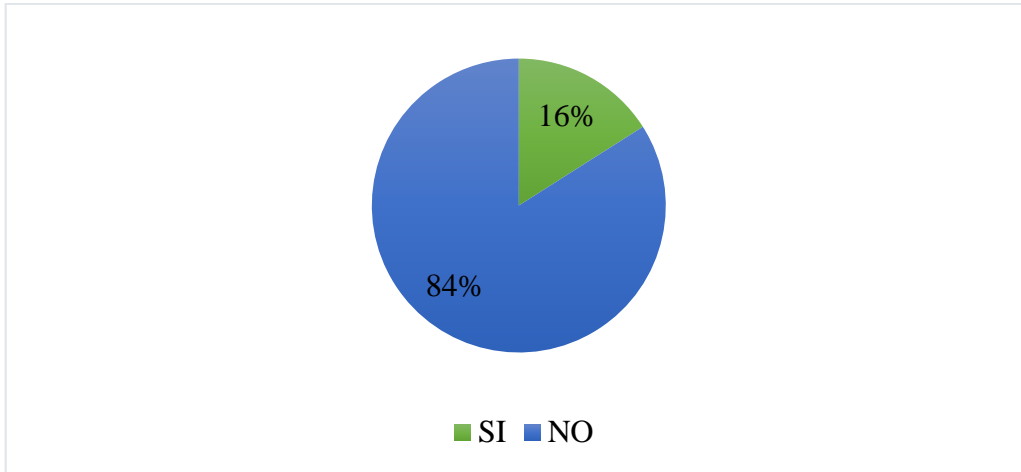


Figura 15: Los productos en el nuevo local de las MYPE.

Fuente: de la tabla 15

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 16% afirma que ofrece los mismos productos en su nuevo local MYPE y el 84% niega ofrecer los mismos productos.

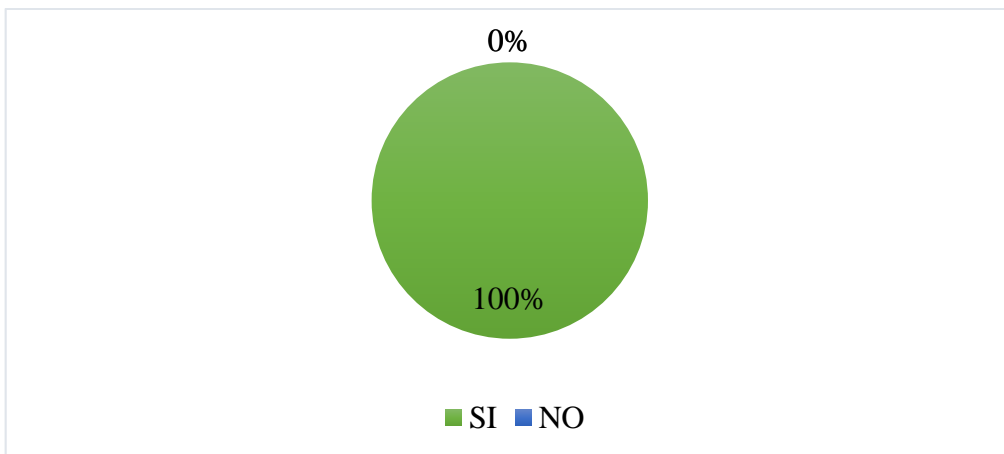


Figura 16: La formalidad de las MYPE

Fuente: de la tabla 16

Interpretación: Del 100% de los encuestados, muestran que los empresarios MYPE si son formales, la que representan el mismo porcentaje.

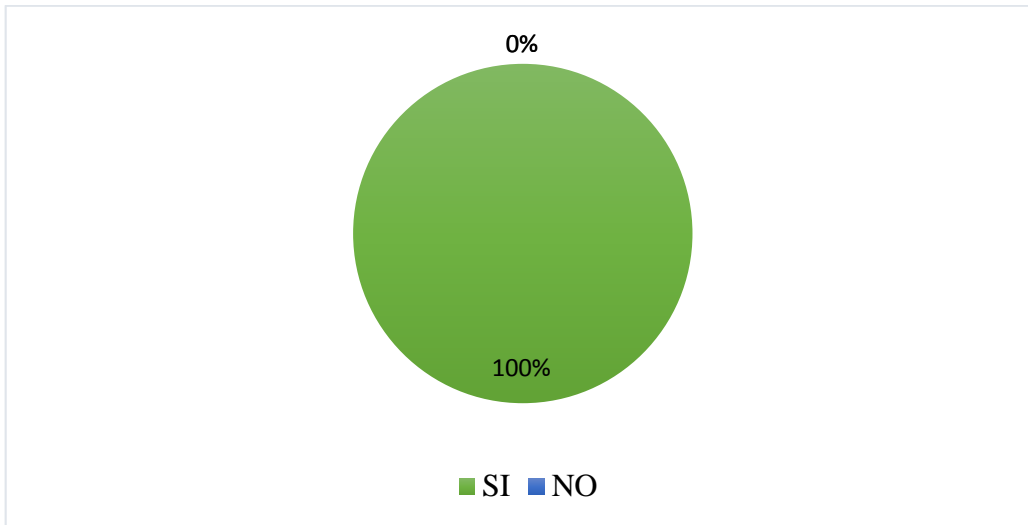


Figura 17: *La finalidad de una MYPE formal.*

Fuente: de la tabla 17

Interpretación: Del 100% de los encuestados, muestran que si les genera mayores oportunidades de desarrollo y crecimiento de ser una MYPE formal antes la administración tributaria.