



---

**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 RUBRO DE  
COMPRA/VENTA DE COMPUTADORAS EN LA  
CIUDAD DE HUARAZ, 2019**

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

**AUTOR**

**URBANO GARCIA, FRANKLIN WILSON  
ORCID: 0000-0002-2669-1415**

**ASESOR**

**SUÁREZ SÁNCHEZ, JUAN DE DIOS  
ORCID: 0000-0002-5204-7412**

**HUARAZ – PERÚ**

**2020**

## **TÍTULO DE LA TESIS**

Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019.

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR**

Urbano Garcia, Franklin Wilson

ORCID: 0000-0002-2669-1415

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,  
Huaraz, Perú

### **ASESOR**

Suárez Sánchez, Juan de Dios

ORCID: 0000-0002-5204-7412

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias  
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de  
Contabilidad, Huaraz, Perú

### **JURADO**

Salinas Rosales, Eladio Germán

ORCID: 0000-0002-6145-4976

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza

ORCID: 0000-0001-7876-5992

Broncano Osorio, Nélica Rosario

ORCID: 0000-0003-4691-5436

## **JURADO DE SUSTENTACION**

Salinas Rosales, Eladio Germán  
ORCID: 0000-0002-6145-4976  
Presidente

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza  
ORCID: 0000-0001-7876-5992  
Miembro

Broncano Osorio, Nélica Rosario  
ORCID: 0000-0003-4691-5436  
Miembro

Suárez Sánchez, Juan de Dios  
ORCID: 0000-0002-5204-7412  
Asesor

## AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por haberme permitido vivir hasta este día, haberme guiado a lo largo de mi vida, por ser mi apoyo, mi luz y camino.

A mis padres: Por haberme acompañado y guiado en el transcurso de mi carrera, por ser mi mayor fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida de aprendizaje, experiencias y sobre todo de felicidad.

Gracias al Dr. CPCC Juan de Dios Suárez Sánchez, docente tutor de investigación por haber brindado la oportunidad de desarrollar mi tesis por todo el apoyo y dedicación de tiempo. Contribuyendo en el aprendizajes y conocimientos transmitidos.

**Franklin Wilson.**

## **DEDICATORIA**

A mis padres Eusebio y Soledad, por ser los principales motores para poder alcanzar mis metas, gracias a ellos por haberme acompañado durante todo mi trayecto estudiantil y de vida quienes han velado por mí durante este arduo camino para convertirme en un profesional. A mis hermanos Wilder, Alex, Violeta y Analy, quienes con su ayuda, cariño y comprensión han sido parte fundamental de mi vida.

**Franklin Wilson.**

## RESUMEN

Este trabajo de investigación se realizó en base a la problemática de desconocer ¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019?, se planteó como objetivo general describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019; esta investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo simple, diseño no experimental. La población y muestra fue conformada por 25 representantes legales, se eligió como técnica la encuesta, luego se aplicó un cuestionario con preguntas relacionadas; los datos recopilados fueron tratados e interpretados usando el programa Excel. Los resultados más resaltantes fueron los siguientes: El 48% dijo que siempre se financian mediante la reinversión de utilidades, el 48% manifiesta que regularmente invierten en compras de activos y el 72% mencionó que ocasionalmente se financian bajo créditos con objetos de valor. Conclusiones: Se encontró entre sus principales fuentes que siempre se financian mediante la reinversión de utilidades, y con ahorros personales; en relación a los destinos, regularmente se realizaron las compras de activos y en relación a sus tipos, ocasionalmente accedieron al financiamiento bajo créditos con objetos de valor. El aporte del investigador, se propone considerar otras medidas existentes en el mercado para financiar, incentivando la inversión de socios y evaluar en que va a gastar lo obtenido. Como valor agregado, se propone a los empresarios y futuros contadores desarrollar investigaciones que profundicen el tema.

**Palabras clave:** Computadoras, Financiamiento, Micro y/o pequeñas empresas.

## **ABSTRACT**

This research work was carried out on the basis of the problem of notknowing What are the characteristics of the financing of the micro and small companies of the field of buying / selling computers in the city of Huaraz, 2019?, it was proposed as a general objective to describe the characteristics of the financing of the micro and small companies of the field of buying / selling computers in the city of Huaraz, 2019; this research was quantitative, simple descriptive level, non-experimental design. The population and sample was made up of 25 legal representatives, the survey was chosen as a technique, then a questionnaire was applied with related questions; the data collected was processed and interpreted using the Excel program.

The most note-key results were as follows: 48% said they are always financed through profit reinvestment, 48% say they regularly invest in asset purchases, and 72% mentioned that they occasionally finance discredits with valuables.

Conclusions: It was found among its main sources that are always financed through the reinvestment of profits, and with personal savings; in relation to destinations, asset purchases were regularly made and in relation to their rates, occasionally accessed financing under credits with valuables. The contribution of the researcher, is proposed to consider other measures existing in the market to finance, incentivizing the investment of partners and assess on what will be spent. As an added value, it is proposed that entrepreneurs and future accountants develop research that deepens the subject.

**Keywords:** Computers, Financing, Micro and / or small businesses.



## Índice

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
Carátula .....	i
Título de la tesis .....	ii
Equipo de trabajo .....	iii
Hoja de firma del jurado y asesor .....	iv
Agradecimiento .....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Contenido Página.....	ix
Índice de tablas y figuras .....	x
I. Introducción.....	1
II. Revisión de literatura .....	9
III. Hipótesis .....	45
IV. Metodología.....	46
4.1 Diseño de la investigación .....	46
4.2 Población y muestra.....	46
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	47
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	48
4.5 Plan de análisis .....	48
4.6 Matriz de consistencia .....	49
4.7 Principios éticos.....	50
V. Resultados.....	51
5.1 Resultados.....	51
5.2 Análisis de resultados .....	56
VI. Conclusiones.....	65
Aspectos complementarios .....	68
Referencias bibliográficas.....	69
Anexos .....	76

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
Tabla 1. La empresa se financia con ahorros.....	51
Tabla 2. La empresa se financia mediante la reinversión de utilidades.....	51
Tabla 3. La empresa se financia mediante préstamos no bancarios .....	51
Tabla 4. La empresa se financia mediante préstamos bancarios .....	51
Tabla 5. La empresa se financia mediante mayor inversión de los socios .....	52
Tabla 6. Emplea el financiamiento para el pago de capital de trabajo .....	52
Tabla 7. Realiza la compra de activos con el financiamiento.....	52
Tabla 8. Invierte el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios .....	53
Tabla 9. Invierte el financiamiento en marketing .....	53
Tabla 10. Invierte el financiamiento en expansión y tecnología .....	53
Tabla 11. Se accede al financiamiento bajo créditos hipotecarios .....	54
Tabla 12. Se accede al financiamiento bajo préstamos con garantía.....	54
Tabla 13. Se accede al financiamiento bajo préstamos personales.....	54
Tabla 14. Se accede al financiamiento bajo créditos con objetos de valor.....	55
Tabla 15. Se accede al financiamiento bajo letras y pagarés .....	55

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
Figura 1. La empresa se financia con ahorros .....	78
Figura 2. La empresa se financia mediante la reinversión de utilidades .....	79
Figura 3. La empresa se financia mediante préstamos no bancarios .....	80
Figura 4. La empresa se financia mediante préstamos bancarios .....	81
Figura 5. La empresa se financia mediante mayor inversión de los socios .....	82
Figura 6. Emplea el financiamiento para el pago de capital de trabajo .....	83
Figura 7. Realiza la compra de activos con el financiamiento .....	84
Figura 8. Invierte el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios....	85
Figura 9. Invierte el financiamiento en marketing.....	86
Figura 10. Invierte el financiamiento en expansión y tecnología.....	87
Figura 11. Se accede al financiamiento bajo créditos hipotecarios .....	88
Figura 12. Se accede al financiamiento bajo préstamos con garantía .....	89
Figura 13. Se accede al financiamiento bajo préstamos personales .....	90
Figura 14. Se accede al financiamiento bajo créditos con objetos de valor .....	91
Figura 15. Se accede al financiamiento bajo letras y pagarés.....	92

## **I. Introducción**

El presente trabajo de investigación procede de la siguiente línea de investigación que se titula: Auditoría, tributación, finanzas y rentabilidad en las micro pequeñas empresas (MYPE), establecido para la Escuela Profesional de Contabilidad, que fue aprobado en la resolución N° 0011-2019-CU-ULADECH, (Universidad Católica los Ángeles de Chimbote [ULADECH], 2019). Se seleccionó por ello como tema de investigación: Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019.

Una de las principales características de las poblaciones en el mundo es que se concentran en las zonas urbanas, y cada vez se está despoblando más las áreas rurales. En el año 2014, algo más del 54% de la totalidad de población mundial residía en las áreas urbanas (Naciones Unidas, 2014). Este fenómeno trae consigo oportunidades nuevas para los migrantes y problemas para las autoridades públicas, ya que, al incrementarse el número de pobladores en las ciudades, se necesita dotar de mayores servicios a la nueva población, viviendas, infraestructura sanitaria, servicios públicos, se necesita que la población migrante tenga las condiciones adecuadas para desarrollar sus proyectos de vida.

En Latinoamérica el fenómeno es similar a los demás países del mundo, por lo que se necesita planificar las ciudades de manera rápida y adecuarlas a las necesidades de viviendas de la población migrante, lamentablemente, construir viviendas requiere de un tiempo mayor que la velocidad de crecimiento de la población, y surgen los cinturones de miseria, los asentamientos marginales o las villas miseria, generando problemas que el Estado debe atender, mediante programas

sociales y subsidios. Diversas familias, para huir de la miseria, crean su propio oficio, sus propias ganancias.

En el país Peruano, en los años cincuenta, del siglo anterior, también como resultado de diversos componentes, como el progreso de la industria pesquera, la construcción de vías a las grandes metrópolis, la ausencia del Estado en las zonas rurales y la falta de oportunidades de desarrollo en las zonas alejadas de las grandes ciudades, se incrementa la migración campo – ciudad, sobre todo en la costa (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 1995), en la que la población migrante, al necesitar ingresos para vivir, generó un nuevo tipo de empresarios, los micro empresarios y se generaron auto empleo, surgiendo así las nombradas en la actualidad micro y pequeñas empresas (MYPES).

Hoy por hoy, estas micro y pequeñas empresas se han acrecentado y se han transformado en creadoras de trabajo e ingresos para la mayor parte de los habitantes, es tal su importancia, que genera más del 88% de los empleos formales e informales en el país según (Cámara de Comercio de Lima, 2017), y es el motor de la producción y que es un apoyo para que una porción de los habitantes huya de la miseria. Pero a pesar de su importancia, no reciben apoyo del Estado, sobre todo en lo que concierne al financiamiento de sus actividades, por lo que retrasa su crecimiento y desarrollo económico, ya que, debido a sus propias características, estos no pueden optar por préstamos con las más bajas tasas de intereses y por ende tienen que acudir a otras fuentes de financiamiento que ofrece el sector no bancario, que tienen tasas de intereses elevadas, encareciendo sus costos y disminuyendo su competitividad y poniendo en riesgo su continuidad en el mercado.

En varios países del mundo las MYPES reciben apoyo de parte del Estado: capacitación en temas relacionados a sus actividades, créditos a tasas preferenciales, acceso a mercados internacionales, formación empresarial a sus propietarios, en el país no se brinda este tipo de apoyo a las a la micro y pequeñas empresas, por lo que la Universidad Católica Los Ángeles, ha tomado como reto, propiciar entre sus alumnos investigaciones relacionadas a apoyar a las micro y pequeñas empresas peruanas, la presente investigación se inserta en esta tendencia de indagación. La expectativa que el gobierno origine una sucesión de operaciones, en el aspecto de políticas encaminadas a fortalecer créditos exclusivos para el rubro, servicio de adiestramientos especializados y un organismo promotor que gestione la competitividad de las micro y pequeñas empresas, para que sus productos puedan tener la calidad necesaria para exportar a mercados internacionales.

Huaraz, es una ciudad que a partir del inicio de operaciones de las compañías mineras Barrick y Cía. Minera Antamina, a fines del siglo anterior, generaron un boom económico que dinamizó el sector empresarial y comercial principalmente, consecuencia de este súbito crecimiento en sus ingresos por concepto del denominado Canon Minero, Huaraz sufrió una migración importante de zonas de los Conchucos y otros centros poblados menores; esta migración cambio las características de la economía local, la población creció de manera vertiginosa, y con ello la demanda de bienes y servicios necesarios para la vida diaria, dando surgimiento a la creación de múltiples empresas, de diversos tipos, muchas de ellas en el formato de las micro y pequeñas empresas, dentro de ellas la compra y venta de computadoras.

En lo referente al sector servicios, el sector comercial es el sector más importante en la economía local; si bien no se disponen de estadísticas especializadas, se infiere que el sector terciario es el sector que dinamiza la economía huaracina. El surgimiento de comercios y otras empresas dedicadas a diferentes rubros ha posibilitado la aparición de nuevos locales de compra y venta de computadoras para satisfacer la creciente demanda que esta ha originado. Para los locales de computadoras, el sector servicios es el sector que se constituye en su principal fuente de ingresos, los gobiernos locales y las diversas entidades públicas también representan buena fuente de ingresos, pero en menor proporción; de acuerdo al Gerente del local de compra/venta de computadoras, este no lleva una estadística o registro sobre la procedencia de los ingresos mensuales, pero afirma que el sector comercio es él que ordena más pedidos de computadora, es importante señalar que el sector comercio se dinamiza cuando se transfiere más Canon Minero a los Gobiernos Locales.

En los últimos años, producto de la disminución de las transferencias por este concepto, el comercio local se ha visto afectado, hay que tener presente que en el año 2017 se ha incrementado el Canon Minero en Ancash, debido a una mayor rentabilidad de la Cía. Minera Antamina, por lo que el comercio local se ha dinamizado y los locales de compra y venta de computadoras se están beneficiando con este dinamismo comercial. Por ejemplo, el Gobierno regional de Ancash (GRA), el año 2017, recibió 124 612, 066 soles, y en el año 2016 sólo recibió 79 323, 278 soles, lo mismo sucedió con las administraciones de gobierno locales (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017).

Los locales de compra/venta de computadoras, además, debido a la obligatoriedad de la emisión de recibos electrónicos, han disminuido en sus tipos de servicios; pero siempre necesitan de financiamiento para sus procedimientos. No se conoce el tipo de financiamiento a lo que recurren, se desconoce también si reciben algún tipo de capacitación sobre manejo financiero, sobre gestión de calidad y diferentes aspectos que inciden en su desarrollo, se tiene muy poca información sobre las condiciones de los créditos recibidos, sobre las diferentes tasas de intereses existentes, por lo que se ha tomado a los locales de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, como estudio de caso de la cual se puede inferir conclusiones sobre la características del financiamiento en el rubro en mención, de lo descrito se desprende el problema de investigación, que se ha formulado de la manera siguiente:

¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019?

En la intención de solución del problema de investigación que se resume en la inexistencia de una banca de fomento a las micro y pequeñas empresas, limitado acceso a los créditos que otorga la banca comercial, por lo que se tiene que recurrir a fuentes de financiamiento que piden menos requerimientos, que son más accesibles, pero que sus tasas de interés son mayores el 60% mencionó que es anual, lo cual afecta la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, siendo el caso de la entidad de investigación, se ha planteado como objetivo de investigación: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019.

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



- Describir las principales fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019.
- Describir los principales destinos del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019.
- Describir los principales tipos de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019.

Así mismo se justifica al estudio por la renovación de interés que esta variable ha impactado a las poblaciones el movimiento económico en los últimos años, teniendo los objetivos de investigación es muy próximo a los efectos obtenidos, las conclusiones alcanzadas del presente investigación van contribuir a mejorar las variables de estudio donde se va aclarar las dudas, luego seguir avanzando a indagar la línea de investigación y aclara las dudas que se presentan para analizar y contribuir con nuevas muestras empíricas a la cuantificación de la importancia real que el financiamiento desempeña en las micro y pequeñas empresas, y al debate generado en torno a cuáles son los mecanismos para acceder a financiamientos de bajo interés y generar productividad en las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Huaraz primordialmente. Se justifica también, debido a los gobiernos regionales que tiene poco interés de gestionar en sus periodos de crear de una banca de fomento para el desarrollo de las MYPES, así mismo las empresas pequeñas y medianas lo cual constituyen fuentes de empleos e ingresos económicos para la mayoría de la población del sector privado del Perú. La investigación pretende aportar con

evidencia empírica a que el financiamiento del sector no bancario no aporta una buena rentabilidad a las micro y pequeñas empresas, por lo excesivo de su tributo de utilidad.

La justificación teórica, este trabajo de investigación servirá como bases teóricas y antecedentes enfocadas a las variables de estudio así mismo contribuirá como un modelo para la realización de algunas futuras investigaciones, de igual manera formará parte del acervo bibliográfico de la (ULADECH) Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

La justificación práctica, toda información que fue recopilada servirá como aporte a los conocimientos existentes sobre el desarrollo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019, con la finalidad de aplicarlos en la vida cotidiana y como profesional.

En la justificación social permitirá identificar y verificar si las características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas son importantes y ayudan con sus esfuerzos a solucionar los problemas que nos presentan menos movimiento económico, en el caso de la compra /venta de computadoras de escritorio y portátiles.

En el aspecto metodológico, para analizar y presentar los datos se utilizaron la estadística descriptiva en el programa Excel. Dicha metodología utilizada fue de tipo cuantitativo, nivel de investigación descriptivo simple, diseño de la investigación descriptivo no experimental, debido a que las variables se manipulan de manera caso necesario, para la recopilación de información de investigación se utilizó la técnica que se utilizó fue la encuesta, se utilizó el instrumento del cuestionario para luego

procesas los datos e interpretar en los resultados estadísticos, la población y muestra estuvo conformada por 25 representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Los resultados más importantes son los siguientes: El 48% señala que regularmente las empresas se financian con ahorros, el 48% manifiesta que sus empresas siempre se financian mediante la reinversión de utilidades, el 60% mencionó que ocasionalmente invierten el financiamiento en expansión y tecnología, el 48% manifiesta que regularmente invierten en compras de activos, el 48% mencionó que regularmente invierten el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios, el 60% señala que regularmente acceden al financiamiento bajo créditos hipotecarios, el 64% Mencionó que frecuentemente acceden al financiamiento bajo préstamos con garantía, el 72% mencionó que ocasionalmente se financian bajo créditos con objetos de valor.

En conclusión, con respecto al objetivo general de la investigación se logró describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019; Se encontró entre sus principales fuentes que, estas se financiaron siempre mediante la reinversión de utilidades, también regularmente con ahorros personales; en relación a sus principales destinos, regularmente se realizaron las compras de activos con el financiamiento; por último, en relación a sus principales tipos de financiamiento, ocasionalmente se accedieron a financiamientos bajo créditos con objetos de valor. Por esto, a manera de aporte del investigador en relación al tema de financiamiento, se propone considerar otras medidas existentes en el mercado para financiar los negocios de este rubro, incentivando la inversión constante de los socios y evaluar en que se va a gastar lo obtenido mediante el financiamiento. Por último, como valor

agregado al usuario final, se propone a las entidades financieras, los empresarios y futuros contadores desarrollar investigaciones que profundicen más en la variable estudiada.

## **II. Revisión de literatura**

### **2.1 Antecedentes**

#### **Internacionales**

Acedo (2010) en su tesis doctoral titulada “Análisis económico financiero y rentabilidad de las empresas riojanas”, España. El autor se planteó como objetivo de investigación: analizar las posibles relaciones entre el tamaño de la empresa y el nivel de endeudamiento, el coste de la deuda y las rentas financieras y cooperativa de crédito logradas, para la etapa 1995 - 2000. Para lo cual se empleó la metodología de descripción de base de datos, integrada por la información pública individualizada (balance y cuenta de resultados), presentada en el Padrón Mercantil por 1,454 compañías que poseen su residencia social y movimiento en la Colectividad Independiente de La Rioja, para una sucesión histórica que comprende desde 1995 hasta el año 2000. Dividida la muestra de empresas en 4 grupos: grupo 0 “microempresas”, grupo 1 “pequeñas”, grupo 2 “medianas” y grupo 3 “grandes” se realizó un análisis de la varianza. En éste el tamaño empresarial es el factor y las variables dependientes son los valores para cada una de las empresas que presentan las variables analizadas (nivel de adeudo, coste de la obligación, rendimiento económica y prestamista). El objetivo fue comprobar si, por término medio, el valor de las variables objeto de estudio se mantiene independientemente del tamaño empresarial (micro, pequeña, mediana y grande) o, por el contrario, guardan alguna relación con su dimensión. El autor llegó a las siguientes conclusiones: En la

determinación de las ganancias empresariales resulta relevante la elección entre las distintas fuentes de recursos financieros. En consecuencia, las compañías más adeudadas de nuestra provincia son esencialmente las concernientes a la edificación, continuado de los servicios, agronomía e manufactura. Por tamaño, fundamentalmente, las MYPE son las que apelan en mayor correspondencia a los recursos foráneos, plasmados a breve vencimiento. En función del tipo de bien, las compañías que poseen un capital con excelsos bienes predios logran acudir en mayor correspondencia a las cooperativas de crédito para su financiamiento, ya que los activos físicos personifican una garantía para las financieras. Finalmente, en función del tipo de activo, las empresas que tienen un patrimonio con elevados bienes inmuebles pueden recurrir en mayor proporción a las entidades financieras para su financiación, ya que los activos materiales representan una garantía para los prestamistas.

Gutiérrez (2015) en su tesis titulada Las microfinanzas en el marco de la financiación del desarrollo: compatibilidad y/o conflicto entre objetivos sociales y financieros. El objetivo logrado consistió en: estudiar la posibilidad de autosuficiencia de los programas microfinancieras en diferentes contextos y condiciones, así como el papel de la AOD en este ámbito. Metodológicamente la investigación fue descriptivo Correlacional; con un método analítico, deductivo e inductivo. La población muestral estuvo conformada por 47 personas a los cuales se les aplicaron un cuestionario y una guía de entrevista. Concluyó: la autosuficiencia en su enfoque más preciso (financiera) se muestra como una realidad para muchas entidades, pese a las indecisiones encontradas al respecto en diferentes estudios. Tal

como orientan los datos, es usual en cualquier zona y para todo tipo de entidades, pese a las modificaciones en su forma jurídica, capacidad o público atendido.

Jiménez, Medellín y Camarena (2015) en su tesis titulada “Alternativas de financiamiento adecuadas para la MYPE en Hermosillo, Sonora, México” realizada para la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla, México. La autora se planteó como objetivo de investigación: coadyuvar a ubicar las dificultades en cuanto al financiamiento que en la actualidad enfrenta la MYPE en la Ciudad de Hermosillo, Sonora. La investigación de diseño correlacionar y no experimental, tuvo como población y muestra la totalidad de MYPES de Hermosillo, Sonora, afiliadas a la Cámara Nacional de Compraventa y de la Industria de la Innovación (CANACINTRA). Se usó como técnica la encuesta y se aplicó dos cuestionarios, uno a los directivos de la MYPES y otro a los directores de las entidades financieras de la localidad. La autora de la investigación, concluye que es tarea del estado, concertar con las MYPES de la localidad y las entidades financieras; elaborar instrumentos financieros con opciones de tasas adecuadas a las MYPES, para que de esta manera se tengan mayores resultados en la productividad y en su rentabilidad. El Estado, debe normar que las MYPES, dispongan de alternativas de financiamiento favorables a sus intereses, que les ayuden a disponer de fondos que les permita crecer como empresas, con mejores utilidades, que les permita incrementar su rentabilidad. Recomienda que se pongan a disposición de la comunidad académica, información actualizada y pertinente, sobre las características y necesidades de las MYPES.

Ixchop (2014) en la tesis titulada: “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango”. Trabajo de investigación sustentada en la Universidad Rafael Landívar. Cuyo objetivo fue

identificar cuáles son las de fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección en la ciudad de Mazatenango. Tipo de investigación descriptiva, la población y muestra estuvo conformada por 18 pequeñas empresas dedicadas a la confección, la técnica de recolección de datos que se empleó fue la encuesta y el instrumento que se utilizó fue 2 boletas de opinión que constaban de preguntas cerradas, abiertas y de opinión múltiple, la cual estaba dirigida a los empresarios del sector de confección y a los representantes de las entidades financieras. De las investigaciones realizadas las conclusiones fueron que muchas veces el pequeño empresario del sector confección no aplica la planeación en el desarrollo de su actividad productiva y financiera lo cual limita las posibilidades de acceso a fuentes de financiamiento externo con tasas de interés aceptables, y en consecuencia difícilmente logra trascender y aprovechar las oportunidades de mercado, un porcentaje alto de entrevistados manifiesta que han venido operando de forma empírica.

Iza (2018) en su tesis titulada “Diagnóstico de las fuentes de financiamiento para las PYMES del cantón Latacunga”, tuvo como objetivo general diagnosticar las fuentes de financiamiento para la pequeña y mediana empresa del cantón Latacunga, identificando sus limitaciones y fortalezas permitiendo el desarrollo económico y productivo del sector. En cuanto a la metodología aplicada fue predominantemente cuantitativa permitiendo obtener información de primera mano de las fuentes objeto de estudio, por medio de la investigación descriptiva a través de la técnica de la encuesta que fue aplicada a las Pymes. Obtuvo lo siguiente: se pudo evidenciar que la mayor parte del financiamiento ha sido otorgada por los intermediarios privados debido a los estándares de eficiencia al momento de entregar un crédito, contrario a

lo que sucede en la banca pública en la que se rigen bajo un régimen y políticas administrativas diferentes. De igual manera, este estudio determinó la situación externa e interna de las Pymes en relación con las fuentes de financiamiento que son determinantes a la hora de solicitar recursos a cualquier fuente u oferente de este servicio. Finalmente, con este diagnóstico se pudo concluir las ventajas y desventajas de las actuales fuentes de financiamiento para las Pymes y establecer las mejores formas para financiar sus actividades, quedando planteado el problema para encontrar nuevas e innovadoras formas para obtener financiamiento que estén enmarcados en las leyes y normativas vigentes.

Lara (2015) en su tesis acerca de La gestión del riesgo de crédito en las instituciones de microfinanzas. El objetivo fue: determinar la gestión del riesgo de crédito en las instituciones de microfinanzas. El tipo de investigación fue cuantitativo; diseño descriptivo no experimental de corte transversal. La población muestral estuvo conformada por 41 trabajadores a los cuales se les aplicó un cuestionario estructurado y una guía de entrevista como instrumento de medición, la técnica de estudio fue la encuesta. Concluyó: la dificultad financiera, el nuevo mandato económico internacional y el desarrollo de globalización están promoviendo que los bancos comerciales penetren en el sector de la pequeña y micro empresa, 5 entorno natural de la empresa micro financiera peruana. Sin embargo, los inconvenientes de ingreso a la población, por lo que no puedan competir con las IMFs en la oferta de microcréditos.

Vásquez (2014) en su tesis titulada: el financiamiento del desarrollo económico. Presentado para optar el grado de doctor en la universidad de Buenos Aires facultad de ciencias económicas. Tuvo como objetivo general fue: Mostrar la



importancia de políticas específicas de ampliación de las variedades de instrumentos financieros disponibles en los países atrasados. Las políticas financieras y el diseño del sistema financiero deben asentarse en un plan nacional de desarrollo productivo a cuya viabilidad contribuyen y gracias al cual pueden sostenerse y evolucionar. El tipo de investigación que utilizó el autor fue cualitativo, de diseño descriptivo experimental de corte transversal, la técnica utilizada fue; se construyó una base de datos de 82 países cubriendo el período 1994-2010 (limitado por la disponibilidad de datos históricos del comercio internacional de mercancías desagregadas a cuatro dígitos de la clasificación CUCI 3). Las variables utilizadas son el producto, el capital, un indicador de sofisticación de la producción, y por último un indicador que aproxima la diversidad de instrumentos financieros disponibles. Finalmente, la conclusión más importante del autor fue; se reconoció que los factores relacionados con la demanda de servicios financieros no eran adecuados para explicar por qué dos países de similar grado de desarrollo real tenían sistemas financieros tan diferentes, se recurrió a factores extraeconómicos como las instituciones, las leyes, y la historia, para que hicieran el trabajo.

### **Nacionales**

Bartra (2017) en su tesis de titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Callería, 2017”, la autora tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro imprentas, del distrito de Callería, 2017. Su investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en

forma dirigida a 20 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Conclusiones: Respecto a los empresarios; la mayoría son adultos y tienen más de 26 años, el 80% fue de sexo masculinos, con instrucción universitario, el 90% fueron formales y cuentan con trabajadores permanentes y eventuales; las Mypes encuestadas se autofinancian. Respecto al financiamiento, la mayoría de las Mypes no solicitan crédito financiero porque se autofinancian. Respecto a la capacitación el 85 % de la Mypes consideran a la capacitación como una inversión y el 79 % que es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad; el estudio menciona que en los últimos años no habido rentabilidad a través del financiamiento, el 60 % sostuvo que las capacitaciones si mejoró su rentabilidad.

Benites (2016) en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro pollerías del distrito de Huamanchuco, 2015”, tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías del distrito de Huamanchuco, 2015. La investigación fue descriptiva para llevarla a cabo se escogió una población muestral de 14 micro empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 14 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Obtuvo los siguientes resultados: los empresarios encuestados manifestaron que el 71% de los encuestados son adultos de los cuales el 21% tienen estudios Superior no universitario completo y el 14% poseen grado de instrucción de primaria completa. Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio afirman que el 57% tienen más de 3 años en la actividad empresarial. Los empresarios encuestados manifestaron que

el 31% financia su actividad económica con préstamos de terceras personas y el 43% lo invierte capital de trabajo. Concluyó lo siguiente: Cerca de la mitad de las MYPES se financia con una Caja y más de la mitad de las MYPES cuenta con financiamiento propio, y solo una parte de ellos usa financiamiento de terceros.

Cáceres (2015) en su investigación denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las PYMES del sector comercio educativos – rubro instituciones educativas privadas del nivel inicial de la ciudad de Juliaca en el periodo 2012-2013”, llegando a los siguientes objetivos generales, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios educativos–rubro instituciones educativas privadas del nivel inicial del distrito de Juliaca-periodo 2012 – 2013. Investigación de tipo cuantitativa, nivel descriptivo y de diseño no experimental, usó como técnica la encuesta y su instrumento, el cuestionario estructurado de 40 ítems, llegó a las siguientes conclusiones, respecto al financiamiento, el 50% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2012 el 25% fue a largo plazo, en el año 2013 el 13% fue de corto plazo y el 38% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local, respecto a la capacitación, el 38% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación, respecto a la rentabilidad, el 75% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 87% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 75% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró. Esta investigación favoreció en el manejo de la información sobre el financiamiento y sirvió para diferenciar el análisis de resultados.

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

Viera (2016) en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro Clínicas Particulares del distrito de Sullana, año 2014”, tuvo como objetivo general determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las MYPE antes mencionadas. La investigación es de tipo descriptiva, de nivel cuantitativo, se escogió una muestra de 08 MYPES, a quienes se le aplicó un cuestionario de 23 preguntas. Obtuvo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento tenemos un 75% que utiliza financiamiento propio, un 25 % utiliza financiamiento por terceros en el cual tenemos que un 25% que recurre a cajas para obtener financiamiento y el otro 50% obtiene financiamiento mediante bancos y el 25% no precisa. Respecto a rentabilidad 87% considera que

para que la empresa permanezca estable debe haber rentabilidad y un 13% considera otros factores. Por lo que concluyó con lo siguiente: El 100% manifiesta que al ingresar si recibió capacitación lo cual este es una inversión que permite obtener buenos resultados, así como también hay un 75 % que considera que la especialización del personal influye mucho para lograr ingresos económicos para la empresa y un 25% considera otros factores.

### **Regionales**

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

Espinoza (2015) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de útiles escolares y de oficina de Chimbote, 2014”, tuvo como objetivo general determinar y describir las características del financiamiento de las micro- y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de útiles escolares y de oficina en Chimbote, durante el año 2014, se obtuvieron los siguientes resultados , el 100 % (10) de los

actores legales de las MYPES consultadas son personas maduras; en otras palabras, poseen una edad de entre 26 y 60 años, el 80 % (8) de los agentes legales de las MYPES son de sexo femenino y el 20 % (2) del sexo masculino, el 40 % (4) de los representantes legales de las MYPES estudiados tienen secundaria completa, el 30 % (3) profesionales no universitarios, el 20 % (2) estudiantes universitarios y el 10 % (1) egresados de una universidad. Concluyo La totalidad (100 %) de los representantes legales de las MYPES estudiadas son personas adultas; es decir, su edad fluctúa entre 26 y 60 años; la mayoría (80 %) son del sexo femenino; un poco más de la tercera parte (40 %) tienen secundaria completa; la mitad son esposos y se realizan como negociantes en su misma empresa.

Medina (2015) en su investigación denominada “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de Av. Pacífico del distrito de Nuevo Chimbote, 2013” considero como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, en las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollerías de la Av. Pacífico del Distrito de Nuevo Chimbote, 2013. El diseño de investigación fue no experimental, la población estaba representada por 8 las MYPES y una muestra de 5, como técnica se utilizó la encuesta y su instrumento, el cuestionario, llegó a las siguientes conclusiones, respecto al financiamiento de las MYPES, recurren al financiamiento formal, teniendo una mejora en sus ganancias e invirtiéndolo en capital de trabajo y mejora de infraestructura, esta investigación me ayudó en el diferenciar en cuanto al financiamiento y servirá de apoyo en el análisis de resultados.

Pisfil (2016) en su tesis titulado “Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro juguería, mercado modelo,

distrito de Chimbote, provincia del Santa, departamento de Ancash, año 2013”, tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento de las MYPES del sector comercio - rubro juguería, mercado Modelo, distrito de Chimbote, provincia del Santa, departamento de Ancash, año 2013. La investigación fue cuantitativa – descriptiva. Obtuvo los siguientes resultados: La totalidad de las MYPES recurren al financiamiento, siendo las cajas municipales de mayor preferencia para solicitar créditos, habiendo solicitado créditos este año el 80% de ellas, siendo atendidas y pagando una tasa de interés al mes está entre el 3.5% a 5%. Del 100% de las MYPES, el 40% manifestaron que el financiamiento le ha permitido la creación de nuevos productos, al 33,4% le ha permitido la ampliación del mercado, al 13,3% le ha permitido el desarrollo tecnológico y al restante 13,3% le ha permitido la apertura de nuevos mercados. Mientras el 53,4% manifestaron que invirtieron el crédito otorgado en capital de trabajo, el 20% en mejora de infraestructura, el 13,3% en compra de activos y el 13,3% restante en pago de deudas. Así mismo del 100% de las MYPES encuestadas, el 86,7% manifestaron que el financiamiento no afecta/influye en el costo de venta, y el 13,3% manifiesta que si influye en el incremento del costo de venta. Concluyó lo siguiente: La mayoría de las MYPES obtienen financiamiento de las cajas municipales, pagando entre 3,5 a 5%, permitiéndoles la creación de nuevos productos y no influyo en el costo de sus productos.

Regalado (2016) en su trabajo de investigación “El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014”, tuvo como objetivo general determinar y describir la Influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y

Pequeñas Empresas del Perú, caso de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014. La investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó fichas bibliográficas. Obtuvo los siguientes resultados: La mayoría de autores nacionales en sus trabajos de investigación se han limitado a describir de manera separada las variables del financiamiento y rentabilidad, desde el punto de vista de su caracterización. Se formuló un flujo de caja proyectado con y sin financiamiento, luego la formulación de estados financieros proyectados que fueron analizados a través de ratios de rentabilidad, en los cuales, se encontró que el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de la empresa del caso, según las ratios que demuestran un incremento moderado. Concluyó con lo siguiente: el financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote en el año 2014.

Sánchez (2016) en su tesis titulado “Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa M&M Inversiones, construcciones y servicios generales S.R.L. de Casma 2016”, tuvo como objetivo general determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa M&M Inversiones, Construcciones y Servicios Generales S.R.L. de Casma 2016. El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo, bibliográfico y documental, el nivel de la investigación fue descriptivo y de caso. Obtuvo lo siguiente: los autores nacionales citados pertinentes concuerdan que a las micro y pequeñas empresas en el Perú tienen demasiadas dificultades al momentos de solicitar préstamos en las entidades financieras e inclusive en algunas entidades no financieras, debido a que no cuenta con ingresos altos, para ello es que en muchos caso las micro y pequeñas



empresas solicitan préstamos derivados de terceros que les tienen una tasa mucho más alta y a un plazo demasiado corto que de una entidad financiera o no financiera, perjudicando su permanencia y liquidez inmediata. La información proviene del cuestionario realizado al gerente de la empresa, estableciendo que si obtiene financiamiento de terceros. Concluyó lo siguiente: La empresa en estudio M&M Inversiones, Construcciones y Servicios Generales S.R.L., cuenta con financiamiento provenientes del sistema bancario, permitiendo esto los micro y pequeños empresarios invertir en sus negocios obteniendo resultados favorables, mayor productividad y desarrollo económico, de esta manera ayuda a ser competitivos y posicionarse en el mercado.

### **Locales**

Alba (2018) en su trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016”, tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016, en su investigación fue de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño no experimental de corte transversal, población de 23 micro y pequeñas empresas, descrito se obtuvieron los siguientes resultados, en relación al financiamiento de las MYPE en estudio, el 26% de los encuestados manifiesta que el tipo de financiamiento para el capital es propio de los ahorros de los dueños, el 61% dijeron que están financiados por las entidades financieras y el 13% son adquiridos por otros medios, el 74% de las MYPE encuestadas obtuvieron créditos de entidades bancarias, el 13% recibieron créditos del sistema no bancario; estos resultados tienen similitud por Gonzales

(2016) que el 63% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias. Concluyo que: Respecto al financiamiento, las MYPES tiene las siguientes características: El 61% obtuvieron crédito de entidades financieras para su negocio, siendo el 74% de entidades financieras, así mismo en el año 2016 con el 52% fue adquirido a corto plazo y el 43% lo invirtieron en activos fijos.

Celmi (2017) en su trabajo de investigación “Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el Mercado de Pedregal – Provincia de Huaraz, 2015”, tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes en el mercado de Pedregal – Provincia de Huaraz, 2015. La investigación fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, diseño no experimental, la población y la muestra fue de 19 micro y pequeñas empresas, la técnica fue la encuesta, el instrumento fue de 16 preguntas cerradas. Obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los representantes legales de las MYPES, el 68% son adultos, el 58% son del sexo femenino, el 74% son casados y el 42% tienen secundaria incompleta. Respecto al perfil de las MYPES, el 100% tienen de 1 a 5 trabajadores, el 68% son formales y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener más ganancias. Respecto al financiamiento, el 58% afirman que, si es importante el financiamiento, y el 53% recibieron créditos financieros de terceros para su negocio. Respecto a la rentabilidad, el 68% consideran que el financiamiento sí mejora la rentabilidad de las empresas, y el 84% manifestaron que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los últimos años. Concluyó lo siguiente: La mayoría de las MYPES financian su actividad con fondos ajenos y dijeron que la rentabilidad de su empresa mejoró en los últimos años.

Gallozo (2017) en su investigación titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES sector servicio rubro restaurantes en el Mercado Central de Huaraz, periodo 2016”, tuvo como objetivo general describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del Sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2015. Tipo y nivel de investigación cuantitativo descriptivo; no experimental, población y la muestra de 58 propietarios y administradores, la técnica la encuesta, instrumento de 19 preguntas. Obtuvo lo siguiente: El 48% de los directivos tenían de 40 a 49 años, el 81% de los representantes de las Mypes son de sexo femenino, el 48% de las Mypes tenían educación de secundaria, el 50% son convivientes, el 84% son formales. El 60% de los trabajadores son permanentes, el 78% tiene financiamiento propio, el 47% afirmaron que fue para el pago de trabajadores, el 55% indica que obtuvo la capacitación al adquirir el crédito financiero, el 36% menciona que recibió 1 capacitación, el 67% afirma que la capacitación es relevante, el 53% cree que el financiamiento otorgado si mejoro su rentabilidad, el 57% cree que la capacitación si mejora su rentabilidad y el 66% menciona que la rentabilidad mejoro en los últimos 2 años. Concluyó lo siguiente: Queda determinada el financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en mercado central de Huaraz, en el 2015; de acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtienen una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

González (2016) en su trabajo de investigación titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas

del sector comercio – rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014”, tuvo como objetivo general determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014. El diseño de investigación fue: descriptivo simple, no experimental y transversal, la población y la muestra de 12 de micro empresas, la técnica, instrumento el cuestionario de 28 preguntas. Obtuvo los siguientes resultados: Los empresarios encuestados destacan el 74% representado por adultos entre 30 y 44 años, el 78%, de sexo femenino y el 57% estudió secundaria completa, mientras que el 48% de las Mypes tienen una antigüedad mayor a 10 años y el 83% son formales. El 61% refiere financia su actividad económica con créditos de entidades no bancarias y el 79% refiere que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo. Los encuestados manifestaron que el 86% no recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito y el 48% de los encuestados refirió que recibió cursos de capacitación el último año. El 36% de gerentes afirman que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio y el 74% afirmó que en los dos últimos años mejoró rentabilidad. Concluyó lo siguiente: Queda determinada el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar; de acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtienen una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

Mejía (2017) en su tesis de título “Caracterización del financiamiento en el mercado “Pedregal” Huaraz, 2015” la autora de esta investigación de tipo

cuantitativo, de nivel descriptivo, diseño no experimental, escogió en una muestra de 141 MYPES de una población de 189; la técnica empleada de recolección de información fue la encuesta y, el instrumento aplicado, el cuestionario. Los resultados arrojaron que respecto a las características del comercio: el 62% afirmó que la actividad a la que se dedica es al sector comercio, el 59% aseveró que ya tienen más de 5 años en el negocio, el 55% afirmó que el objetivo que persiguen es maximizar ganancias, el 63% alegó que sus trabajadores son eventuales, el 60% indicó que son informales. Respecto al financiamiento: el 58% y el 30% afirmó haber utilizado financiamiento interno y externo respectivamente, el 68% aseveró no haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 62% aseguró haber utilizado su financiamiento propio, el 62% afirmó que el financiamiento fue destinado para el capital de trabajo, el 45% afirmaron que se mantienen estables las ventas. Conclusiones respecto a financiamiento: Estos porcentajes extraídos de la investigación nos revelan que la mayoría de los comerciantes son personas adultas capaces de tomar decisiones sobre el desenvolvimiento de sus puestos de trabajo, sea para financiamiento de líneas de crédito, ofertas y demandas de mercado y demás. El mercado resalta la presencia de la mujer en este rubro por poseer cualidades de conocimiento del giro de negocio, El mercado de Pedregal es evidencia de la presencia de emprendedores que, gracias a ahorros personales lograron maximizar sus ganancias y tuvo un mayor dinamismo en el sector fue el financiamiento interno, como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a las Mype de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por crédito bancario, quienes vienen

consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las Mype.

Morales (2017) en su investigación denominada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro-cerámica en el distrito de Taricá, Provincia de Huaraz – periodo 2015”, consideró como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento de las PYMES del sector comercio-rubro cerámica en el distrito de Taricá, Provincia de Huaraz – 2015. El tipo de investigación que utilizó fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental con una población de 28 empresas artesanales y tomó como muestra 14 representantes legales, como técnica de estudio se utilizó la encuesta , y como instrumento un cuestionario de 25 preguntas, llegando a las siguientes conclusiones, respecto al financiamiento, el 78% recurren a los bancos como fuente de financiamiento, el 85% consiguió su crédito de las entidades no bancarias, en 43% de los empresarios financiaron sus empresas con los ahorros personales, el 50% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local. Esta investigación servirá como fuente de apoyo al momento de diferenciar el financiamiento en cuanto a los empresarios.

## **2.2 Bases teóricas**

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

El financiamiento está ligado a un profundo análisis sobre las acciones a tomar con respecto a la subvención de los activos de la organización. Este estudio alcanza las disposiciones en cuanto a la organización del caudal, del mismo modo, fallos sobre los intereses. En cuanto a las decisiones sobre la estructura de capital, se hace referencia a la composición de los recursos financieros necesarios para que la

empresa lleve a cabo su prteza fructífera. Estas decisiones son enmarcadas en conjunto a las decisiones de inversión y de dividendos; siendo así decisiones sobre las cuales se basa la economía financiera (Modigliani y Miller, 1958).

El financiamiento es el que impulsa un crecimiento y el desarrollo económico de un país, siendo el más fundamental, la competencia de las instituciones y los mercados financieros van a efectuar alternativas que cumplan con la estructura financiera adecuada, para que nos ofrezca un adecuado crédito y ahorros a las empresas; y por qué no decir a los consumidores, siendo este muy indispensable para derribar todo rezago social, informalidad y desempleo. La cual se menciona en la teoría de la estructura de capital: teniendo en cuenta que al hablar de la inversión esta ira condicionada y acompañada por el financiamiento. Toda inversión y financiamiento va ser igual al capital propio y la deuda que se tiene. Hoy por hoy dicha estructura del capital de una organización o empresa se explica en la teoría de equilibrio estático según (Modigliani y Miller, 1958).

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

El enfoque tradicional agrupa y sintetiza las posiciones mantenidas hasta 1958, año en el cual se publicó el primer trabajo de Miller y Modigliani que proporcionó una nueva apreciación al estudio de la organización de capital. En el enfoque tradicional, el financiamiento con deuda tiene un coste menor que a la ampliación del capital, debido a un mínimo riesgo que presentan los inversores al respaldarse a una deuda. Este escenario muestra que, si una organización recurre permanentemente, como forma de financiamiento a contraer deudas, esta poseerá un coste menor de capital y acrecentará la cotización de la organización. Por otro lado, al llegar a un determinado nivel de endeudamiento, acreedores y los accionistas

comenzarán a exigir una mayor rentabilidad por los riesgos que llevaron consigo las deudas. Es en este momento que el coste de capital de la empresa se incrementará, debido a la existencia de un punto óptimo que minimiza los costes. De esta manera, se postula en la teoría tradicional que existe una estructura de capital óptima, afirmando que, existe una relación deuda-fondos propios que maximizan la valorización total de mercado de la organización. No obstante, no precisa una lógica para aproximarse al recomendable (Modigliani y Miller, 1958).

Modigliani y Miller (1958) lograron demostrar que, con la política de inversión de la empresa, y abstrayendo los costes de transacción e impuestos, la selección de políticas económicas no posee una significancia en el valor de la organización en el mercado presente. Con esta proposición se hace entender que la elección de la política financiera de la empresa no tiene impacto en el valor de la empresa debido a que no afecta a la distribución de los flujos de cajas totales, separando, de manera supositoria, las decisiones de inversión y financiación. Por ello, el valor de la empresa está determinado por la capacidad de sus activos a fin de generar renta a su vez, no por los títulos que emiten para financiar sus inversiones.

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



- 1) Los inversores individuales y las empresas pueden endeudarse con la misma cantidad de interés.
- 2) El importe de la deuda ( $K_i$ ) es autónomo del grado de adeudo de la organización (de su riesgo económico) y, asimismo, la corriente de beneficios de la deuda se considera segura. Es decir, todos los recursos de deuda tienen igual rendimiento, que coincide con el tipo de interés libre de riesgo del mercado.
- 3) Los inversionistas tienen esperanzas semejantes sobre rentabilidad y peligro. Además, todos poseen la idéntica información y sin valor.
- 4) No hay gravámenes ni gastos de compraventa.
- 5) Las empresas se agrupan en clases de riesgo equivalente y cada clase de riesgo incluye todas las empresas cuya actividad tiene el mismo nivel de riesgo económico.

#### **2.2.1.2. Teoría del financiamiento jerárquico o POT (Pecking order Theory)**

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

deudas y, por último, debe darse preferencia al incremento del capital. Con relación al tipo de financiamiento externo, la emisión de acciones es una alternativa que tienen detractores, habituando a que los inversionistas externos tomen en consideración las acciones con una perspectiva de un riesgo mayor y, por tanto, exigen se alcance una mejora en la tasa de rentabilidad de la empresa. El aspecto de los costos de compraventa y exhibición manifiestan tradicionalmente el orden de predilección de la inversión. Las utilidades retenidas originan mínimos precios de transacción y mediante un compromiso se incide a pequeños precios de transacción a comparación de cuando se expresa el capital. El financiamiento con déficit, origina una disminución de gravámenes siempre y cuando la organización tenga los mencionados favores arancelarios.

Myers y Majluf (1984) mencionaron que acudieron a la información desigual, con la que se pretende explicar dicha teoría a la anomalía que menciona Pecking order. El rumbo de la señal concierne la hipótesis del Pecking order theory dando el inicio de la distribución del capital, estas son precisadas que todos los beneficios que ellas contienen van a ser prevalecido ante la deuda y la menciona deuda será prevalecida ante el suceso de la manifestación del capital. La hipótesis de signos establece que las providencias tomadas por una organización y que posteriormente se remiten a los compradores económicos (signos) son de importancia para los funcionarios que interceden el mercado, generando señales, ya sean efectivas o negativas, según el escenario en que la organización está “enviando” estos signos; por ejemplo, la difusión de compromiso podría ser un signo desfavorable para unos funcionarios, entre tanto que otros agentes podrían tomarlo como un signo favorable. Desde la apariencia de la visión de señalización se afirma que únicamente las

organizaciones con bajos beneficios pueden exponer capital en una fractura del equilibrio declarado en la teoría de Pecking order. Los inversionistas más racionales pronostican este contexto y exigen una rebaja en la oferta pública primera. Dicha rebaja viene a ser el costo de aumentar el capital que pudo haber sido mantenido por los capitalistas internos. La emisión de la deuda es una indicación positiva para el mercado de capitales, en el entendido de que la organización que emite una deuda es una organización que ostenta una gran utilidad.

Según Moreira y Rodríguez (2006, citado por Gómez (2008)), la conjetura del Pecking order quiere brindar una definición coherente entre la correspondencia que existe entre la ordenación de capital y las dificultades de información desigual, cuando la organización tiene que lograr el financiamiento de ciertos planes de inversión. En los mercados de capitales óptimos la pesquisa es asequible a los capitalistas sin ningún precio. Este supuesto implica la simetría de la información para los involucrados en el mercado y, por ello, supone que dichos involucrados poseen la misma información respecto a las diferentes compañías que valorizan en el mismo.

Sin embargo, en escenarios de incertidumbre, pueden diferenciarse en lo que respecta a la disponibilidad de información, existiendo algunos ejecutivos de la empresa que son favorecidos. Esta situación alienta el surgimiento de conflictos entre los propietarios de las acciones, que pueden ser considerados como dentro o fuera a la dirección, y también entre los beneficiarios de la deuda. La Pecking order theory mantiene que las asociaciones no poseen una organización de capital recomendable a conseguir, sino que persiguen un grado de rangos cuando buscan financiamiento. “La información anómala existente en los mercados de capitales, sobre la calidad de los

proyectos de inversión, genera una elección de escalas de preferencia, conformando así una confrontación entre los favores fiscales y los costos de deuda financiera que se describen en la conjetura del trade-off' (Gómez, 2008, p. 131).

Myers y Majluf demostraron en su labor de 1984 que la desigualdad de información conlleva a una continua infravaloración de los títulos de la organización y especialmente de sus sistematizaciones en los mercados financiero. Esta infravaloración logra traer consigo una entrega de patrimonio desde los asociados hacia los nuevos provisosores de capital que consigue llegar a indemnizar el valor presente neto del nuevo proyecto de inversión, reteniendo la realización de algunos proyectos de inversión y, en consecuencia, el incremento de valor. Este problema tiene un menor impacto en el caso de la obligación económica, que presenta una menor asimetría de información, haciendo que este recurso financiero sea priorizado en comparación a la emisión de acciones, siempre y cuando que los fondos generados por la empresa no sean suficientes para financiar una nueva inversión. Este escenario promueve a que los inversionistas perciban el financiamiento con capital como un indicador de sobrevaloración de las acciones en tráfico, y, en consecuencia, como un signo negativo. Por otro lado, los capitalistas asumen que si las esperanzas sobre utilidades futuras son altamente positivas la dirección preferirá el compromiso económico que causa gastos anticipadamente acordados, saldos que no pueden eludirse y son independientes de las consecuencias, en oposición con la distribución de favores entre un mayor número de accionistas (Myers y Majluf, 1984).

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

Dichos mercados financieros, “son aquellos en donde se transan los productos financieros, provistos por agentes económicos superavitarios y deficitarios” (López & Souza, 1997, p.110). En relación a ello diremos que la intermediación financiera dentro del mercado, es uno de los sistemas que se conforman por las instituciones y mecanismos, las que nos permitirán regularizar los excedentes en una inversión tomándolas como una alternativa de inversión económica y estas pueden establecerse de forma indirecta o también directa.

El mercado financiero, es el marco de negociación, determinación del precio, contratación entre demandantes y ofertantes de recursos financieros, es un instrumento por medio de activos financieros. En resumen, este se rige como el elemento formal de todos sistemas financieros teniendo definiciones fundamentales:

- El mercado financiero está constituido en un espacio físico o geográfico que es diferenciado.
- Todo el recurso financiero se instrumenta por medio de activos financieros, los cuales representan derechos de cobros frente a terceros.
- Todo mercado financiero busca ser ágil y eficiente, de este modo garantiza la seguridad y la facilidad de contratación (Dueñas, 2008, p.13).

#### **a) Mercado de intermediación indirecta**

Comprendido generalmente por el sector bancario (banca comercial y banca privada), donde participa un intermediario que brinda preferentemente créditos a corto plazo (se constituye en la principal modalidad). Para ello se debe primero que lograr captar depósitos recursos financieros de las familias o del público; y luego colocarlos en forma de créditos o préstamos a un tercero. Estableciéndose de esta

manera una relación vinculante entre el ofertante de capital y el demandante del referido recurso a través del intermediador financiero. De forma análoga se precisa como mediador colateral a los fondos de financiación agrupada, como muestra, los fondos de pensiones y de financiación, ofreciendo de modo indirecto pasó al mercado a través de estos medios (Saavedra, 2010).

- **Sector bancario**

Arroyo & Silva, (2017) afirman: Que el sistema financiero o también conocido como sector bancario ha estado tradicionalmente vinculado a la provisión de recursos monetario. Recibe de los ahorristas y los coloca en sus clientes. Pero, en los últimos los, este sector tiene nuevos roles como recibir diversos pagos por servicios públicos que reciben los ciudadanos. (p.20)

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

- **Sector no bancario**

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

**b) Mercado de intermediación directa**

Hay hombres y compañías que no se les hace tan provechoso proporcionar dinero para sus actividades por medio el sector financiero, debido principalmente por las altas tasas de interés, estos agentes pueden recurrir a emitir títulos valores (acciones o bonos) y de esta manera pueden captar recursos económicos imperiosos, de forma franca de los que se ofrecieron dar dinero para invertir, dichos oferentes son referidos a los inversionistas que compran y venden valores basados en el rendimiento esperado y asumiendo cierto riesgo mínimo, que están dispuestos a enfrentar, este mercado está reglamentado e inspeccionado por la Superintendencia del Mercado de Valores (Dueñas, 2008).

Se menciona que hay dos mercados comprendido en ello como son:

- **Mercado primario**

Vienen a ser activos financieros el cual es intercambiado por una nueva creación. Ya que un solo título puede ser el objeto de negociación, el cual se dará inicio al momento de emitir, por eso estos son llamados los mercados de emisión. (Dueñas, 2008, p.16)

Cuando hablamos de empresa emisora vamos a referirnos a las que determinan el monto de los fondos que son requeridas de acuerdo a la necesidad, ya sea por la implementación de un negocio o proyecto entorno a una inversión, efectuándose el estudio de factibilidad financiero- económico o viceversa. Dichas empresa emisoras son las que van efectuar el análisis para el requerimiento y la decisión de capital, emitiéndose como las acciones de forma representativas de capital en pocas palabras el incremento de patrimonio, o toman deudas de vía emisión los papales comerciales y los bonos (López & Souza, 1997).

- **Mercado secundario**

Van a ser los mercados donde se comercian todos los activos financieros que ya existen, modificándose la titularidad, para ser comprados o vendidos en dichos mercados, ya que los títulos son negociables legalmente, facultándose en beneficios de algunos activos financieros, teniendo en cuenta que no todos los activos financieros gozan de dicho mercado, algunos los realizan por la compra venta, siendo muy importante en la circulación de los activos entre los agentes y la forma de diversificar dicha cartera, con la finalidad principal del fomentar la inversión y el ahorro (Dueñas, 2008, p.16).

Este mercado está dividido en mercado bursátil y en mercado extrabursátil. El mercado de productos o activos es el fragmento del mercado que, mediante el convenio de valores, se sitúa en la Bolsa como dispositivo, nombrado Rueda de Bolsa. Se pugna en dicha rueda a través de las Oficinas de Bolsa. De carácter similar mercado extrabursátil, es aquel en el cual se comercian los valores mobiliarios, que no son asentados en el mercado bursátil. Suele ser un mercado que no está constituido con normas definitivas en relación al pacto de negocios establecido.

Características:

- Se comercia sin hacer uso de la Bolsa como procedimiento de negociación.
- Se comercian todas las clases de títulos valores, implicando los valores mobiliarios. Ejemplo: Rebaja de una letra de cambio.
- Se logran mercantilizar valores inscritos o no inscritos en la Bolsa.
- En el país peruano ambos procedimientos se hallan bajo la orientación de la Bolsa de Valores de Lima (BVL); y es a través de estos procedimientos que se produce a cabo el convenio (compra-venta) de los bienes.



#### **2.2.1.4. Organismos de supervisión**

Estos organismos son establecidos como los representantes de la estructura oficial, conformados por el Ministerio de Economía y Finanzas, el Banco Central de Reserva del Perú, la SBS -Superintendencia de Banca y Seguros, y la Superintendencia del Mercado de Valores. Las intervenciones que realizan en el sector bancario y no bancario tienen como objeto el resguardar los intereses del público, en su condición de solicitante de bienes monetarios o como donador; de forma análoga, se ejecutan las medidas en cuanto a la colaboración de las compañías y hombres que visitan el Mercado de Valores. Además, poseen la potestad de realizar la formulación y ejecución de políticas económicas y financieras; y administrar la política aplicable en el país (Soto, 2015).

### **2.3 Marco conceptual**

#### **2.3.1 Compra y venta de computadoras en el Perú**

El Perú es uno de los países con menor penetración de computadoras en América Latina, 7 de cada 10 peruanos no tienen una, pero aquellos que las adquieren gastan más que en Colombia, Argentina y Chile Santiago Cardona, country manager de Intel en el Perú.

El mercado peruano tiene varias particularidades, en lo que significa la adopción de tecnología, la penetración es menor, alrededor de un 30% de peruanos tiene computadoras, pero los consumidores peruanos que las compran prefieren mucha mejor gama que en Colombia, Argentina y Chile.

Las laptops son las que más se venden. Una de las tendencias más interesantes que se está viendo es que se reduce la venta de desktops, los peruanos valoran mucho lo personal de la laptop, es su dispositivo preferido, el segmento 2 en 1 es el que más

crece, en mayo sus ventas crecieron 40% año respecto al año pasado (Nishiyama, 2017).

### **2.3.2 Financiamiento**

“Es parte de la administración de empresas que enfatiza la obtención y determinación de los flujos de fondos requeridos por la empresa, ... comercializar y gestionar esos capitales entre las prórrogas, bienes y orígenes de financiamiento para extender el valor financiero de la organización” (García, 2017, p. 92).

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

Estos entes atraen los capitales y ejecutan prestaciones o realizan inversiones de peligro en cuenta de intereses o dividendos. Las empresas que se encuentran bajo supervisión de la SBS se clasifican de la siguiente forma como lo expresa Garrigues (2009):

- Empresas bancarias.
- Empresas financieras.
- Cajas municipales de ahorro y crédito.
- Cajas rurales de ahorro y crédito.
- Cajas municipales de crédito popular.
- Administradoras de Fondos de Pensiones.
- Empresas de arrendamiento financiero.
- Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE).
- Bolsa de Valores y Bolsa de Productos.
- Bancos de inversores.
- Sociedad Nacional de Agentes de Bolsa.
- Empresas de Desarrollo de Pequeña y Micro Empresa (EDYPYMES).

- Cooperativas de ahorro y crédito.
- Empresa de transferencia de fondos.
- Empresas afianzadoras y de garantías.
- Almacenes generales de depósito.
- Empresa de servicios fiduciarios.
- Empresas de seguros.

### **2.3.2.1. Instrumentos financieros**

Garrigues (2009) manifiesta que: “Los instrumentos financieros también conocidos como activos financieros consienten a las empresas conseguir el financiamiento imperioso para que pueda tener apertura, incrementar su habilidad de producción o ejecutar nuevos planes” (p. 85).

#### **a) El descuento**

Es la singularidad en la que la organización financiera concede por adelantado al usuario el precio de los créditos que se han concedido a intermediarios y no se encuentren expirados, por medio letras de cambio pagarés, cheques, etc. El organismo financiero se adjudica los peligros de los usuarios de la organización y cobra una utilidad por esta asistencia o sanciona el valor total de las prestaciones entregadas (Samaniego, 2008).

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

**b) Factoring.**

Consiste en que una empresa cede sus cuentas por cobrar a breve vencimiento (facturas, recibos, letras, entre otros) a una organización especialista en el trato de este tipo de actividades comerciales, con lo cual desaparecen las cuentas por recaudar y se tiene dinero al contado para que la empresa haga uso de acuerdo a sus menesteres. Esta maniobra puede ser ejecutada por entes prestamistas o de crédito: bancos, cooperativas de ahorro y cajas de ahorro. El factoring es una operación muy frecuente en las MYPES que no poseen con líneas de crédito en corporaciones prestamistas (Samaniego, 2008).

**c) La línea de crédito**

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

**d) La cuenta corriente.**

Es el tipo de cuenta que permite realizar transacciones de fondos en una entidad bancaria. Esta cuenta se ha diseñado para realizar un flujo continuo de

dinero. La entidad bancaria pone a soltura dinero hasta un límite terminante (que puede ser sobregirado), y a un plazo previamente establecido.

El sobregiro, por otra parte, es una particularidad que consiente al consumidor incrementar su tope de fondos a uno mayor, previo compromiso de cubrirlo en un plazo establecido por el banco. Por ejemplo, se puede disponer de S/. 10000 en nuestra cuenta y se requiere de S/. 15000 en una compra que se necesita realizar, esos S/. 5000 de exceso constituye el sobregiro, que deben ser repuestos en una fecha previamente acordada con el banco. La tasa cobrada es mayor que la tasa recogida por las operaciones regulares y la tasa es fijada por cada institución financiera.

**Características:**

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

**e) Leasing**

Es un tipo de operación muy usada en las micro y pequeñas empresas que conste en la contratación de un bien, artefacto o propiedad, pero con la opción de que

dicho bien puede ser adquirido al término de la moratoria establecida en el acuerdo, (Samaniego, 2008).

Al finalizar el convenio se logra elegir entre estas tres alternativas:

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

### **2.3.3 Las MYPES**

De acuerdo al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2014) “las MYPES según la legislación peruana son definidas como: el componente económico compuesto por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de estructura o gestión institucional vislumbrada en el código actual, que posee como objeto desplegar diligencias de extracción, metamorfosis, elaboración, mercadeo de bienes o prestación de servicios” (p. 12), por lo cual estas deben contar con las siguientes características según Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2014):

#### **Microempresa:**

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

#### **Pequeña empresa:**

- Cantidad máxima de empleados: hasta un máximo de cien (100).
- Ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 UIT (Ley N° 28015, 2019).

En el caso peruano, en la actualidad, según Sánchez (2016) “las MYPES se han posicionado como un sector importante para la economía del país, brindando más del 80% en puestos de trabajo a la población activa, además, contribuyen con el 40% del Producto Bruto Interno total de la nación. Las Mypes poseen un bajo índice de entrada al mercado exterior, así obtenemos que el 0.14% de las micro empresas alcanzan ventas al exterior, siendo el 2.91% de las pequeñas empresas” (p. 135). En absoluto, solo el 0.46 de las MYPES venden en los mercados del mundo y solo ellas se interesan en gestionar la calidad y emplean el marketing mix, porque de esta manera van a poder realizar envíos al extranjero directos (Ferraro et al. , 2015).

#### **2.3.4 Mercados financieros**

Hoy por hoy el mercado financiero esta compuesto por diversos mercados en los cuales van participar de forma activa vendedores y compradores. Estos mercados individuales se van a distinguir por el periodo de vigencia o por clase de valores, el mercado de dinero llamado (a corto plazo) comunmente son los que tienen menos de un año siendo el plazo que tiene las micro y pequeñas empresas de redimirlos, y los de largo plazo brindados en el mercado de capitales por un periodo de tiempo mas de un año (Baila, 2015).

##### **2.3.4.1 Tasas de interés**

Las tasas de interés representan el precio que negocia el ejecutivo de finanzas y que la empresa pagará al comprador de los valores que se ofrezcan. En cada ocasión y para cada tipo de valores habrá que negociar, ya sea directamente con el comprador o a través de su representante, la tasa de interés que se le pagará en caso de que preste o invierta su dinero en la empresa. (Baila, 2015, p. 25)

### **III. Hipótesis**

Como expresan Hernández, Fernández y Baptista (2014), no todos los estudios de tipo cuantitativo plantean hipótesis, esto depende de un factor esencial, si su alcance es correlacional o explicativo, por otra parte, los descriptivos llevan hipótesis en caso se intente probar una cifra o un hecho.

En este contexto, la presente no amerita la formulación o planteamiento de una hipótesis, a razón de que se ha realizado una investigación de carácter descriptivo simple, es así, que el estudio de las Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019, se limitó sin premeditar el pronóstico de una cifra o hecho.



## **IV. Metodología**

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

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

### **4.2 Población y muestra**

#### **4.2.1. Población**

La población estuvo constituida por 25 representantes legales de las micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio de rubro compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, periodo 2019.

#### **4.2.2. Muestra**

La muestra es un sub grupo de la población del cual se recolectan los datos y debe ser representativo de ésta (Hernández, Fernández y Baptista, 2014); en el caso de este estudio, el tamaño de la muestra coincide con el tamaño de la población.

### 4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Financiamiento	Es el conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de capital (Baca, 2006).	Fuentes	Interno	La empresa se financia con ahorros
				La empresa se financia mediante la reinversión de utilidades
			Externo	La empresa se financia mediante préstamos no bancarios
				La empresa se financia mediante préstamos bancarios
				La empresa se financia mediante mayor inversión de los socios
			Destino	Producción
		Realiza la compra de activos con el financiamiento		
		Invierte el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios		
		Desarrollo organizacional		Invierte el financiamiento en marketing
			Invierte el financiamiento en expansión y tecnología	
		Tipos	Instrumentos Financieros	Se accede al financiamiento bajo créditos hipotecarios
				Se accede al financiamiento bajo préstamos con garantía
				Se accede al financiamiento bajo préstamos personales
				Se accede al financiamiento bajo créditos con objetos de valor
				Se accede al financiamiento bajo letras y pagarés

**Fuente:** Elaboración propia.

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

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

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

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

El instrumento utilizado fue un cuestionario; que consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir, que contiene las preguntas relacionadas a las variables de investigación (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). El cuestionario tiene preguntas en escala tipo Likert de 1 al 5; en la que 1 expresa nunca y 5 expresa siempre.

## **4.5 Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados se hizo uso de la Estadística Descriptiva: Tablas de frecuencia: cuando la información presentada necesitaba ser desagregada en categorías o frecuencias. Figuras: que permitieron presentar los datos de manera más visible, las Figuras permiten que, en forma simple y rápida, se puedan observar las características de los datos o las variables. Se empleó el paquete estadístico para ciencias sociales de la IBM, SPSS, en su versión 26.

#### 4.6 Matriz de consistencia

**Título:** Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019.

Problema	Objetivo	Hipótesis	Metodología
<p><b>Problema general:</b> ¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019?</li> <li>2. ¿Cuáles son los principales destinos del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019?</li> <li>3. ¿Cuáles son los principales tipos de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019?</li> </ol>	<p><b>Objetivo general:</b> Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las principales fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019.</li> <li>2. Describir los principales destinos del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019.</li> <li>3. Describir los principales tipos de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019.</li> </ol>	<p>No se formuló hipótesis, lo cual se encuentra sustentado por Hernández, Fernández y Baptista (2016), quienes expresan que no todos los estudios de tipo cuantitativo plantean hipótesis, esto depende de un factor esencial, si su alcance es correlacional o explicativo, por otra parte, los descriptivos llevan hipótesis en caso se intente probar una cifra o un hecho.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Tipo de investigación:</b> Cuantitativo</li> <li>2. <b>Nivel de investigación:</b> Descriptivo simple.</li> <li>3. <b>Diseño de la investigación:</b> Descriptivo no experimental</li> <li>4. <b>Población:</b> Están constituidas por 25 representantes legales de las micro y pequeñas empresas.</li> <li>5. <b>Muestra:</b> Para realización de la investigación se tomó como la muestra toda la población</li> <li>6. <b>Técnica:</b> La encuesta.</li> <li>7. <b>Instrumento:</b> Cuestionario.</li> </ol>

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.7 Principios éticos

Para la presente investigación que busca: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019. Fueron considerados los principios éticos para la actividad investigadora que estipula la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote (2019) bajo el código de ética para la investigación versión 002.

**Protección a las personas:** Se aseguró la protección de todos los que participaron en esta investigación, salvaguardando su dignidad, identidad, diversidad y privacidad.

**Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad:** Se respetó la dignidad de los animales y el cuidado del medio ambiente incluido las plantas, por encima de los fines científicos; se consideró las medidas de cuidado del medio ambiente que se ocupado.

**Libre participación y derecho a estar informado:** Se consideró el desarrollo de las actividades de investigación, la libre participación y el derecho a estar bien informado, sobre propósitos y finalidades de la investigación que se desarrolló; así como libertad de participar por propia voluntad.

**Beneficencia no maleficencia:** Se cuidó el bienestar de quienes participaron en la investigación, incrementando los beneficios posibles.

**Justicia:** La información adquirida está a disposición de los participantes del estudio. Asimismo, se trató a todos quienes intervienen con igualdad.

**Integridad científica:** No se adulteró y evaluó de manera que afecte la integridad de la información recogida.

## V. Resultados

### 5.1 Resultados

Tabla 1

*Las empresas se financian con ahorros*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	3	12%
Ocasionalmente	7	28%
Regularmente	12	48%
Frecuentemente	3	12%
Siempre	0	0%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.

Tabla 2

*Las empresas se financian mediante la reinversión de utilidades*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0%
Ocasionalmente	0	0%
Regularmente	5	20%
Frecuentemente	8	32%
Siempre	12	48%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.

Tabla 3

*Las empresas se financian mediante préstamos no bancarios*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0%
Ocasionalmente	3	12%
Regularmente	12	48%
Frecuentemente	7	28%
Siempre	3	12%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.

Tabla 4

*Las empresas se financian mediante préstamos bancarios*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	2	8%
Ocasionalmente	8	32%
Regularmente	12	48%
Frecuentemente	3	12%
Siempre	0	0%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.

Tabla 5

*Las empresas se financian mediante mayor inversión de los socios*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	7	28%
Ocasionalmente	10	40%
Regularmente	5	20%
Frecuentemente	3	12%
Siempre	0	0%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.

Tabla 6

*Emplean el financiamiento para el pago de capital de trabajo*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	3	12%
Ocasionalmente	10	40%
Regularmente	9	36%
Frecuentemente	3	12%
Siempre	0	0%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.

Tabla 7

*Realizan las compras de activos con el financiamiento*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0%
Ocasionalmente	6	24%
Regularmente	12	48%
Frecuentemente	5	20%
Siempre	2	8%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.

Tabla 8

*Invierten el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0%
Ocasionalmente	6	24%
Regularmente	12	48%
Frecuentemente	5	20%
Siempre	2	8%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.

Tabla 9

*Invierten el financiamiento en marketing*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	3	12%
Ocasionalmente	12	48%
Regularmente	8	32%
Frecuentemente	2	8%
Siempre	0	0%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.



Tabla 10

*Invierten el financiamiento en expansión y tecnología*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0%
Ocasionalmente	15	60%
Regularmente	7	28%
Frecuentemente	3	2%
Siempre	0	0%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.

Tabla 11

*Acceden al financiamiento bajo créditos hipotecarios*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0%
Ocasionalmente	3	12%
Regularmente	15	60%
Frecuentemente	5	20%
Siempre	2	8%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.

Tabla 12

*Acceden al financiamiento bajo préstamos con garantía*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0%
Ocasionalmente	2	8%
Regularmente	5	20%
Frecuentemente	16	64%
Siempre	2	8%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.

Tabla 13

*Acceden al financiamiento bajo préstamos personales*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0%
Ocasionalmente	20	80%
Regularmente	3	12%
Frecuentemente	2	8%
Siempre	0	0%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.

Tabla 14

*Acceden al financiamiento bajo créditos con objetos de valor*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	7	28%
Ocasionalmente	18	72%
Regularmente	0	0%
Frecuentemente	0	0%
Siempre	0	0%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.

Tabla 15

*Acceden al financiamiento bajo letras y pagarés*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0%
Ocasionalmente	5	20%
Regularmente	6	24%
Frecuentemente	12	48%
Siempre	2	8%
Total	25	100%

**Fuente:** Encuesta de las micro y pequeñas empresas de venta de computadoras del distrito de Huaraz.

## **5.2 Análisis de resultados**

En relación al objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019.

**5.2.1** Al respecto al objetivo específico 1: “Describir las principales fuentes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019”, se obtiene en la Tabla 1, en lo referido a que las empresas se financian con ahorros: de los representantes de las micro y pequeñas empresas del 100% de los encuestados, el 48% señala que regularmente las empresas se financian con ahorros, el 28% mencionó que ocasionalmente las empresas se financian con ahorros, el 12% manifiesta que frecuentemente las empresas se financian con ahorros y el 12% mencionó que nunca se financian mediante los ahorros que posee los representantes legales. Este resultado guarda relación con su estudio de Alba (2018), quien en su trabajo de investigación obtuvo que el 26% de los encuestados manifiesta que el tipo de financiamiento para el capital es propio de los ahorros de los dueños, así también coinciden con los resultados de Morales (2017), quien en su investigación obtuvo que el 43% señala que los empresarios financian su empresa con ahorros personales. En la mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas en compra y venta computadoras en la ciudad de Huaraz, se utilizan el ahorro personal para el financiamiento de su empresa. En la Tabla 2, en lo referido a que las empresas se financian mediante la reinversión de utilidades de los representantes de las micro y pequeñas empresas Del 100% de los encuestados, el 48% señala que sus empresas

siempre se financian mediante la reinversión de utilidades, el 32% mencionó que frecuentemente se financian mediante la reinversión de utilidades y el 20% manifiesta que consideran que sus empresas regularmente se financian por medio de la reinversión de las utilidades. Este resultado guarda relación con su estudio de Mejía (2017) manifiesta que el 58% señala de las micro y pequeñas empresas concernientes a su investigación hacen uso del financiamiento interno, por otro lado, Cáceres (2014) obtuvo en su investigación que el 75% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa. Demostrándose así que la mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de computadoras de la ciudad de Huaraz, utilizan la reinversión de sus utilidades. En la Tabla 3, en lo referido a que sus empresas se financian mediante préstamos no bancarios: de los representantes de las micro y pequeñas empresas del 100% de los encuestados, el 48% señala que regularmente las empresas se financian mediante préstamos no bancarios, el 28% manifiesta frecuentemente las empresas se financian mediante préstamos no bancarios, el 12% mencionó siempre las empresas se financian mediante préstamos no bancarios y 12% señala ocasionalmente las empresas se financian mediante préstamos no bancarios. Este resultado guarda relación con su estudio de Cáceres (2014), quien en su investigación obtiene que el 50% de los empresarios encuestados obtuvo su crédito de entidades no bancarias, por otro lado, diferente de los resultados obtenidos por Alba (2018), el 13% manifiesta los encuestados aseguran haber recibido créditos del sistema no bancario. Demostrándose así que cerca de la mitad de los representantes de las micro y pequeñas empresas en compra y venta de computadoras en la

ciudad de Huaraz, utilizan financiamiento mediante préstamos del sector no bancario. En la Tabla 4, en lo referido a que las empresas se financian mediante préstamos bancarios: de los representantes de las micro y pequeñas empresas del 100% de los encuestados, el 48% señala que regularmente las empresas se financian mediante préstamos bancarios, el 32% manifiesta que ocasionalmente las empresas se financian mediante préstamos bancarios, 12% mencionó frecuentemente las empresas se financian mediante préstamos bancarios, y el 8% señala que nunca las empresas se financian mediante préstamos bancarios. Este resultado guarda relación con su estudio de Alba (2018), donde obtuvo, el 61% dijo que están financiados por las entidades financieras; así mismo coinciden con los resultados obtenidos por Morales (2017), quien en su investigación obtuvo que el 78% mencionó los empresarios recurre a los bancos como fuente de financiamiento. Concluyéndose así que la gran mayoría de empresarios de las micro y pequeñas empresas en compra y venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, obtienen el financiamiento mediante préstamos del sector bancario. En la Tabla 5, en lo referido a que las empresas se financian mediante mayor inversión de los socios: de los representantes de las micro y pequeñas empresas del 100% de los encuestados, el 40% señala que ocasionalmente las empresas se financian mediante mayor inversión de los socios para el incremento del capital social, el 28% manifiesta que nunca sus empresas se financian mediante mayor inversión de los socios, el 20% señala que regularmente sus empresas se financian mediante mayor inversión de los socios y el 12% mencionó que frecuentemente sus empresas se financian mediante mayor inversión de los socios. Este resultado guarda

relación con su estudio de Chávez (2014), donde señala en el año 2013, el 20% invirtió en capital de trabajo el financiamiento obtenido, respecto a ello Bartra (2017) en su trabajo de investigación concluye que las micro y pequeñas empresas en estudio se autofinancian mediante el uso de sus propios recursos.

**5.2.2** Al respecto al objetivo específico 2: “Describir los principales destinos de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019” en la cual se obtiene en la Tabla 6, en lo referido a que las empresas emplean el financiamiento para el pago de capital de trabajo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del 100% de los encuestados, el 40% señala ocasionalmente que emplean el financiamiento para el pago del capital de trabajo, el 36% manifiesta que regularmente emplean el financiamiento para el pago del capital de trabajo, el 12% mencionó que frecuentemente emplean el financiamiento para el pago del capital de trabajo y el 12% señala que nunca emplean el financiamiento para el pago del capital de trabajo. Este resultado guarda relación con su estudio de Jiménez (2013) en su investigación manifiesta que las MYPES deben de disponer de alternativas de financiamiento favorables a sus intereses, que le permita crecer como empresas, así mismo Acedo (2010) en su investigación manifiesta que las PYMES poseen un capital con excelsos bienes predios por lo que pueden acudir a mayores cooperativas de crédito para su financiamiento. Demostrando así que una cantidad considerable de los representantes de las micro y pequeñas empresas en compra y venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, utilizan el financiamiento para el pago de capital de trabajo. En la Tabla 7, en lo referido a que las empresas realizan la compra de activos con el

financiamiento de los representantes de las micro y pequeñas empresas del 100% de los encuestados, el 40% señala que frecuentemente realizan las compras de activos con el financiamiento, el 24% manifiesta que regularmente realizan las compras de activos con el financiamiento, el 20% mencionó que ocasionalmente realizan las compras de activos con el financiamiento, el 8% señala que siempre realizan las compras de activos con el financiamiento y el 8% manifiesta que nunca realizan las compras de activos con el financiamiento. Este resultado guarda relación con su estudio de Acedo (2010), quien en su investigación obtuvo que los activos físicos personifican una garantía para las financieras ya que los activos materiales representan una garantía para los prestamistas, así mismo Alba (2018), en su investigación manifiesta que el 43% dijo que los representantes de las MYPES encuestados utilizaron el financiamiento para la inversión en activos fijos. Demostrándose así que una cantidad considerable de los representantes de las micro y pequeñas empresas en compra y venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, utilizan el financiamiento adquirido para la compra de activos. En la Tabla 8, en lo referido que las empresas invierten el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios de los representantes de las micro y pequeñas del 100% de los encuestados, el 48% señala que regularmente invierten el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios, el 24% manifiesta que ocasionalmente invierten el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios, el 20% mencionó que frecuentemente invierten el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios y el 8% señala que siempre invierten el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios. Este resultado guarda

relación con su estudio de Cáceres (2014), obtuvo que el 38% señala los empresarios invirtió su financiamiento en mejoramiento y ampliación de local, así mismo, Medina (2015) obtuvo que las MYPES en estudio recurren al financiamiento para poder invertirlo en mejoras de infraestructura. En la Tabla 9, en lo referido a que las empresas invierten el financiamiento en marketing de los representantes de las micro y pequeñas del 100% de los encuestados, el 48% señala que ocasionalmente invierten el financiamiento en marketing, el 32% manifiesta que regularmente invierten el financiamiento en marketing, el 12% mencionó que nunca invierten el financiamiento en marketing y el 8% señala que frecuentemente invierten el financiamiento en marketing. Lo que concuerda con la investigación de Sánchez (2016), quien manifiesta que el 46% de las MYPES emplean el uso del marketing mix para poder realizar envíos al extranjero, pero difiere de Fernández (2015), quien obtuvo que no existe una difusión adecuada respecto al marketing de los empresarios de venta de computadoras en lo que corresponde al financiamiento, por lo que no son aprovechadas. En la Tabla 10, en lo referido a que las empresas invierten el financiamiento en expansión y tecnología de los representantes de las micro y pequeñas empresas del 100% de los encuestados, el 60% manifiesta que ocasionalmente invierten el financiamiento en expansión y tecnología, el 28% manifiesta que regularmente invierten el financiamiento en expansión y tecnología y el 12% señala que frecuentemente invierten el financiamiento en expansión y tecnología. Este resultado guarda relación con su estudio de Medina (2015) manifiesta en su investigación, que las MYPES en estudio recurren al financiamiento para la mejora en sus ganancias y para la inversión



en mejora de infraestructura, así mismo Morales (2017), en su investigación el 50% dijo que los representantes legales de las micro y pequeñas empresas invierten el financiamiento en mejoramiento y/o ampliación de local.

**5.2.3** Al respecto al objetivo específico 3: “Describir los principales tipos de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz,2019”, la que se muestra en la Tabla 11, en lo referido al acceso al financiamiento bajo créditos hipotecarios, que los representantes de las micro y pequeñas empresas se logró determinar que del 100% de los encuestados, el 60% señala que regularmente acceden al financiamiento bajo créditos hipotecarios, el 20% manifiesta que frecuentemente acceden al financiamiento bajo créditos hipotecarios, el 12% mencionó que ocasionalmente acceden al financiamiento bajo créditos hipotecarios y el 8% señala que siempre acceden al financiamiento bajo créditos hipotecarios. Este resultado guarda relación con su estudio de Sánchez (2016) menciona que en el Perú las MYPES poseen un bajo índice de acceso al financiamiento debido a su limitado mercado, por lo que para acceder a un préstamo deben de hacerlo mediante hipotecas, así mismo se concuerda con la investigación de Alba (2018) el cual afirma que el 74% mencionó de las entidades estudiadas en su investigación obtuvieron financiamiento de entidades bancarias, de las cuales la mayoría fueron a través de un préstamo hipotecario. En la Tabla 12, en lo referido a financiamiento bajo préstamos con garantía se afirma que del 100% de los encuestados, el 64% señala que frecuentemente acceden al financiamiento bajo préstamos con garantía, el 20% manifiesta que regularmente acceden al financiamiento bajo préstamos con

garantía, el 8% mencionó que siempre acceden al financiamiento bajo préstamos con garantía y el 8% señala que siempre acceden al financiamiento bajo préstamos con garantía. Lo cual concuerda con la investigación de Acedo (2010) quien en su investigación señala que las empresas tienen un patrimonio con elevados bienes muebles e inmuebles a fin de acceder a préstamos con garantías, a su vez el García (2017) menciona que las empresas inmersas en el sistema financiero y que son supervisadas por la SBS con denominadas empresas afianzadoras y de garantías, las cuales se encuentran encargadas de otorgar avales, fianzas u otras garantías a favor de los acreedores. En la Tabla 13, en lo referido al financiamiento bajo préstamos personales, que los representantes micro y pequeñas empresas se observa que del 100% de los encuestados, el 80% mencionó que ocasionalmente acceden al financiamiento bajo préstamos personales, el 12% manifiesta que regularmente acceden al financiamiento bajo préstamos personales y el 8% señala que acceden al financiamiento bajo préstamos personales. Este resultado guarda relación con su estudio de Morales (2017) manifiesta que en su investigación se halló que el 43% señala que las empresas investigadas se financian a través de fuentes de financiamiento personales; a su vez Modigliani y Miller (1958) menciona que las empresas utilizan como herramienta de apalancamiento al financiamiento a través de deudas personales o mejor dicho con financiamiento personal por parte de los inversores. En la Tabla 14, en lo referido al financiamiento bajo créditos con objetos de valor, que los representantes de las micro y pequeñas empresas del 100% de los encuestados, el 72% señala que ocasionalmente acceden al financiamiento bajo créditos con objetos de valor, el 28% manifiesta

que nunca acceden al financiamiento bajo créditos con objetos de valor. Lo cual coincide con los resultados de Fernández (2015) quien menciona que existen otras líneas de financiamiento que no son aprovechadas por desconocimiento, las cuales son más factibles que los créditos debido a su alto costo y cortos plazos de estos últimos. Este resultado guarda relación con su estudio de Cáceres (2014) el cual en sus resultados menciona que el 50% señala que las entidades estudiadas obtuvieron créditos a partir de entidades bancarias, las cuales no aceptan objetos de valor como garantías de préstamos. En la Tabla 15, en lo referente al financiamiento bajo letras y pagarés, de los representantes de las micro y pequeñas empresas se puede observar que del 100% de los encuestados, el 48% señala que frecuentemente acceden al financiamiento bajo letras y pagarés, el 24% mencionó que regularmente acceden al financiamiento bajo letras y pagarés, el 20% manifiesta que ocasionalmente acceden al financiamiento bajo letras y pagarés y el 8% manifiesta que siempre acceden al financiamiento bajo letras y pagarés; lo cual se contrasta con la investigación de Medina (2015), quien señala que las MYPES recurren al financiamiento formal por medio de préstamos bancarios o de entidades financieras, a su vez se contrasta con la investigación de Mejía (2017) quien señala que 68% de los comerciantes pertenecientes a su población no han utilizado una línea de crédito como instrumento financiero debido a que estos se autofinancian.

## **VI. Conclusiones**

- De acuerdo al objetivo general: Se describe las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019. Se encontró entre sus principales fuentes que, estas se financiaron siempre mediante la reinversión de utilidades, también regularmente con ahorros personales; en relación a sus principales destinos, regularmente se realizaron las compras de activos con el financiamiento; por último, en relación a sus principales tipos de financiamiento, ocasionalmente se accedieron a financiamientos bajo créditos con objetos de valor. Por esto, a manera de aporte del investigador en relación al tema de financiamiento, se propone considerar otras medidas existentes en el mercado para financiar los negocios de este rubro, incentivando la inversión constante de los socios y evaluar en que se va a gastar lo obtenido mediante el financiamiento. Por último, como valor agregado al usuario final, se propone a las entidades financieras, los empresarios y futuros contadores desarrollar investigaciones que profundicen más en la variable estudiada.
- Se describe las principales fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019. Se encontró que regularmente se financiaron con ahorros; regularmente se financiaron mediante préstamos bancarios y no bancarios; y ocasionalmente se financiaron mediante mayor inversión de los socios. Como aporte del investigador, se propone el uso de la fuente de financiamiento de ahorro personal o como empresa para las micro y pequeñas empresas dedicadas en la compra y venta de computadoras, ya que no generan altas

tasas de intereses, ni presentaciones de documentos engorrosos para poder acceder a los préstamos. Como valor agregado se sugiere acogerse a los programas implementados que otorgan el estado actualmente para obtener liquidez y las facilidades de expansión de sus actividades comerciales.

- Se describe los principales destinos del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019. Se encontró que ocasionalmente se emplearon los financiamientos para el pago de capital de trabajo; regularmente invirtieron el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios; ocasionalmente invirtieron el financiamiento en marketing; y ocasionalmente invirtieron el financiamiento en expansión y tecnología. Como aporte del investigador propongo que el destino del financiamiento sea usado para cubrir las necesidades más importantes y pertinentes a la actividad comercial que ellos desempeñan. Como valor agregado se sugiere que el destino del financiamiento deberá de ser evaluado y realizar un plan de ejecución para el desarrollo del mismo, ya que este destino es primordial en la compra y venta de computadoras y estas necesidades deberán ser priorizadas de forma urgente y justificable.
- Se describe los tipos de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019. Se encontró que regularmente se accedieron a financiamientos bajo créditos hipotecarios; frecuentemente se accedieron a financiamientos bajo préstamos con garantía; regularmente se accedieron a financiamientos bajo préstamos personales; y frecuentemente se accedieron a financiamientos bajo letras y

pagarés. Como aporte del investigador propongo el uso de estos tipos de financiamientos, en el cual se debe de establecer los tiempos como corto o largo plazo, ello brindará mantener una economía estable y la continuidad de las actividades empresariales en forma eficiente. Como valor agregado se sugiere emplear el tipo financiamiento más adecuado con la finalidad de incrementar todos los flujos de efectivo de acuerdo a la estructura de sus empresas.

## **Aspectos complementarios**

### **Recomendaciones**

- Se recomienda a las financieras fijar tasas de interés preferenciales a las micro y pequeñas empresas formales y con buen historial crediticio, ya que en la ciudad de Huaraz debería haber una entidad financiera y fuentes del financiamiento con tasas bajas, que fomenten el crecimiento de las micro empresas los cuales generaría mayor empleo e ingresos en la población.
- Se recomienda a las entidades financieras que para las micro y pequeñas empresas no sean muy exigentes en la documentación a ser acreditada, de esta manera se puede facilitar y agilizar la obtención de préstamos a las micro y pequeñas empresas de Huaraz.
- A los bancos comerciales, que no sólo deben dar prioridad a las grandes y medianas empresas, sino que también deben darle oportunidad a las micro y pequeñas empresas, bajando el nivel de requisitos, muchos de ellos son inalcanzables, por lo que, las micro y pequeñas empresas que cuentan con buen historial crediticio en las financieras, deben ser atendidas por los bancos, empezando con montos menores, para ir aumentando cada vez, de esta forma se ayudaría a las micro y pequeñas empresas de Huaraz.

## Referencias bibliográficas

- Acedo, M. (2010). *Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas*. Universidad De La Rioja, España. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=120>
- Agreda, D. (2016). *El Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las MYPES del Perú, caso Empresa de Servicios Daniel EIRL, Chimbote, 2013*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/529>
- Alba, A. (2018). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Huaraz. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3030>
- Arimany, N., Farreras, A., & Rabaseda, J. (2015). *Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas*. Universidad De La Rioja, España. Recuperado de <https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/86031/Nuria%20Arimany-Serrat.pdf>
- Arroyo, D., & Silva, E. (2017). *estudio del comportamiento de la banca multiple en la ciudad de iquitos periodo 2011-2016*. 1–50, Iquito. Recuperado de <http://repositorio.ucp.edu.pe/handle/UCP/414>
- Baca, U. (2006). *Evaluación de proyectos* (5th ed.). México D.F: McGraw-Hill, México. Recuperado de [https://www.academia.edu/13450952/Evaluacion\\_de\\_Proyectos\\_6ta\\_ed\\_Gabriel\\_Baca\\_Urbina](https://www.academia.edu/13450952/Evaluacion_de_Proyectos_6ta_ed_Gabriel_Baca_Urbina)



- Baila, J. (2015). Gestion Financiera. *GESTION FINANCIERA, PRIMERA ED*, 1–128. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf>
- Bartra, S. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Callería, 2017*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Ucayali. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2641>
- Benites, M. (2016). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro pollerías del distrito de Huamanchuco, 2015*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/567>
- Cámara de Comercio de Lima. (2017). *MYPES: Importancia y situación actual*. Lima.
- Celmi, A. (2017). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el Mercado de Pedregal – Provincia de Huaraz*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1602>
- Dueñas, R. (2008). Introducción Al Sistema Financiero Y Bancario. *Junio, 11*, 67–71. Recuperado de <http://crear.poligran.edu.co/publ/00008/SFB.pdf>
- Fernández, A. (2015). *Financiamiento de la PYMES textiles, en el distrito de Los Olivos*. Universidad de Ciencias y Humanidades.
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L., & Garrido, C. (2015). *Eliminando barreras: el*

- financiamiento a las PYMES en América Latina*, Santiago. Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/9C831480E71D5E9B05257D9E00750F3C/\\$FILE/1\\_pdfsam\\_S2011124\\_es.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/9C831480E71D5E9B05257D9E00750F3C/$FILE/1_pdfsam_S2011124_es.pdf)
- Gallozo, D. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE sector servicio rubro restaurantes en el Mercado Central de Huaraz, periodo 2016*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Huaraz. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1189>
- García, D. (2017). *Diccionario contable*. Bogotá: EHU. Recuperado de [http://www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/diccionario\\_contable.pdf](http://www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/diccionario_contable.pdf)
- Garrigues, J. (2009). *Curso de derecho mercantil*. México D.F: Porrúa. Recuperado de [https://www.academia.edu/12099670/Joaqu%C3%ADn\\_Garrigues\\_y\\_la\\_Revista\\_de\\_Derecho\\_Mercantil.\\_Modernizaci%C3%B3n\\_de\\_la\\_econom%C3%ADa\\_durante\\_la\\_dictadura\\_franquista](https://www.academia.edu/12099670/Joaqu%C3%ADn_Garrigues_y_la_Revista_de_Derecho_Mercantil._Modernizaci%C3%B3n_de_la_econom%C3%ADa_durante_la_dictadura_franquista)
- Gómez, J. (2008). *La Teoría del Pecking Order. Actualidad Empresarial*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=0swX4p3DIk4C&pg=PA136&lpg=PA136&dq=G%C3%B3mez,+J.+\(2008\).+La+Teor%C3%ADa+del+Pecking+Order.+Actualidad+Empresarial&source=bl&ots=FdHJ-nJmHM&sig=ACfU3U2YREkR9zHLo07wQ\\_6INUOqHdyfw&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwi\\_1dCV16HnAhXOHbkGHVY3D9wQ6AEwAXoECAoQAQ#v=onepage&q=G%C3%B3mez%2C%20J.%20\(2008\).%20La%20](https://books.google.com.pe/books?id=0swX4p3DIk4C&pg=PA136&lpg=PA136&dq=G%C3%B3mez,+J.+(2008).+La+Teor%C3%ADa+del+Pecking+Order.+Actualidad+Empresarial&source=bl&ots=FdHJ-nJmHM&sig=ACfU3U2YREkR9zHLo07wQ_6INUOqHdyfw&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwi_1dCV16HnAhXOHbkGHVY3D9wQ6AEwAXoECAoQAQ#v=onepage&q=G%C3%B3mez%2C%20J.%20(2008).%20La%20)

Teor%C3%ADa%20del%20Pecking%20Order.%20Actualidad%20Empresarial  
&f=false

González, R. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014.*

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Huaraz. Recuperado de  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/388>

Hernández, R; Fernández, C; Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación (Sexta)*. México D.F: McGraw-Hill. Recuperado de

<http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (1995). *Migraciones internas en el Perú*. Lima.

Iza, M. (2018). *Diagnóstico de las fuentes de financiamiento para las PYMES del cantón Latacunga*. Universidad Técnica de Cotopaxi. Recuperado de

<http://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/4486>

López, R., & Souza, L. (1997). *La Intermediación Financiera y Banca de Inversiones en el Perú*. *Derecho & Sociedad*, 0(12), 110–119.

Malhotra, N. (2004). *Investigación de mercado*. México: Pearson Educación.

Recuperado de

[https://www.academia.edu/15023888/Investigacion\\_de\\_Mercados\\_-\\_Naresh\\_Malhotra](https://www.academia.edu/15023888/Investigacion_de_Mercados_-_Naresh_Malhotra)

Medina, S. (2015). *Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas*

- empresas del sector servicio – rubro pollerías de Av. Pacífico del distrito de Nuevo Chimbote, 2013. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/774>
- Mejía, G. (2017). Caracterización del financiamiento en el mercado “Pedregal” Huaraz, 2015. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Huaraz. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1611>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2017). Distribución del Canon Minero. Lima.
- Modigliani, F., & Miller, M. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *AER*, 261–297.
- Morales, L. (2017). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro- cerámica en el distrito de Taricá, Provincia de Huaraz – periodo 2015. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Huaraz. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1279>
- Myers, S., & Majluf, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 187–221.
- Naciones Unidas. (2014). Urbanismo y ruralidad. New York.
- Nishiyama, A. (2017). En el Perú se compran más computadoras de gama alta que en Argentina y Chile. Recuperado de <https://rpp.pe/tecnologia/pc/los-peruanos-compran-computadoras-de-mejor-gama-que-en-argentina-y-chile-noticia-1057020>
- Pisfil, A. (2016). Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas

- Empresas del sector comercio – rubro juguería, mercado modelo, distrito de Chimbote, provincia del Santa, departamento de Ancash, año 2013. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/995>
- Regalado, A. (2016). El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/949>
- Saavedra, R. (2010). Imitando la intermediación financiera indirecta : El caso de los Bancos de Alimentos. Recuperado de [https://www.academia.edu/31548051/Imitando\\_la\\_intermediaci%C3%B3n\\_financiera\\_indirecta\\_El\\_caso\\_de\\_los\\_Bancos\\_de\\_Alimentos](https://www.academia.edu/31548051/Imitando_la_intermediaci%C3%B3n_financiera_indirecta_El_caso_de_los_Bancos_de_Alimentos)
- Samaniego, D. V. (2008). Administración Financiera II. 10–12.
- Sánchez, M. (2016). Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa M&M Inversiones, construcciones y servicios generales S.R.L. de Casma 2016. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2179>
- Soto, M. (2015). Compilado de Introduccion a la Contabilidad de Instituciones Financieras. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD DE INSTITUCIONES FINANCIERAS Serie UTEX Primera, Primera edi, 1–137. Retrieved from, Recuperado de [https://campus.uladech.edu.pe/pluginfile.php/5233242/mod\\_resource/content/1/Texto\\_Universitario\\_I.C.I.F.\\_2015.13.03.pdf](https://campus.uladech.edu.pe/pluginfile.php/5233242/mod_resource/content/1/Texto_Universitario_I.C.I.F._2015.13.03.pdf)

Viera, N. (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro Clínicas Particulares del distrito de Sullana, año 2014. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/865>

## Anexos

### Anexo 01: Instrumento de recolección de datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Fecha:** 13 / 02 / 2019.

**Instrucción:** el presente cuestionario forma parte de un trabajo de investigación contable que tiene por objetivo: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro de compra/venta de computadoras en la ciudad de Huaraz, 2019.

Por esta razón, se le solicita que responda con total transparencia y según su criterio a las interrogantes que se consignan a continuación, marcando con un aspa (X).

#### I. SOBRE EL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

Nunca	Ocasionalmente	Regularmente	Frecuentemente	Siempre
1	2	3	4	5

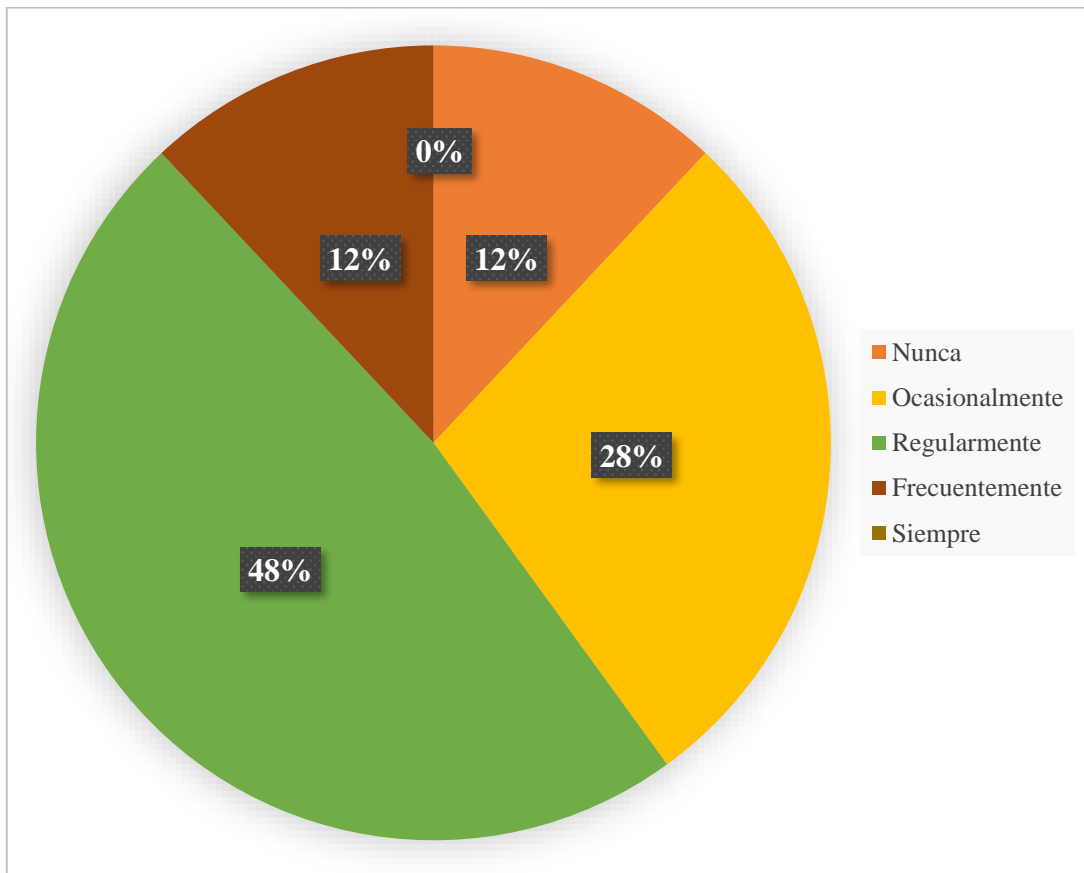
Alternativas se Respuesta	1	2	3	4	5
<b>Fuentes de financiamiento</b>					
La empresa se financia con ahorros					

La empresa se financia mediante la reinversión de utilidades					
La empresa se financia mediante préstamos no bancarios					
La empresa se financia mediante préstamos bancarios					
La empresa se financia mediante mayor inversión de los socios					
<b>Destino del financiamiento</b>					
Emplea el financiamiento para el pago de capital de trabajo					
Realiza la compra de activos con el financiamiento					
Invierte el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios					
Invierte el financiamiento en marketing					
Invierte el financiamiento en expansión y tecnología					
<b>Tipos de financiamiento</b>					
Se accede al financiamiento bajo créditos hipotecarios					
Se accede al financiamiento bajo préstamos con garantía					
Se accede al financiamiento bajo préstamos personales					
Se accede al financiamiento bajo créditos con objetos de valor					
Se accede al financiamiento bajo letras y pagarés					

**Gracias por su colaboración.**



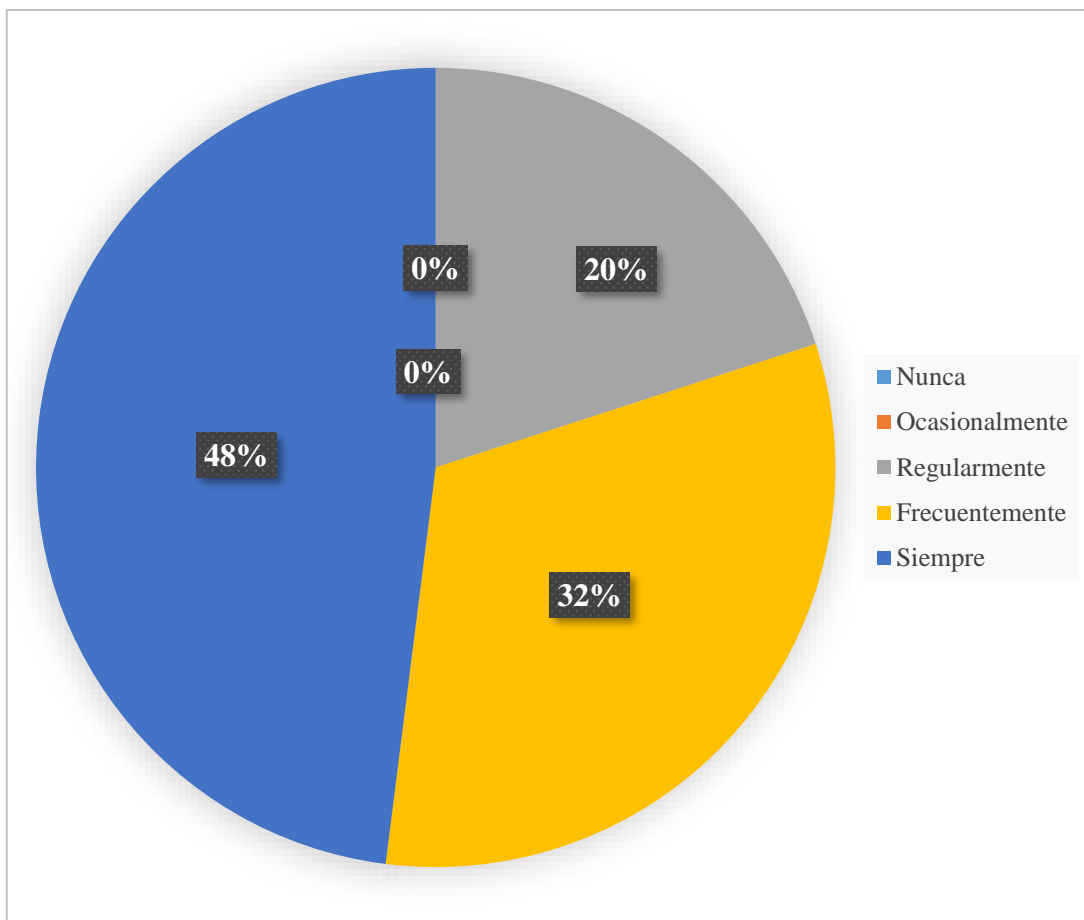
## Anexo 02: Figuras



**Figura 1.** Las empresas se financian con ahorros.

**Fuente:** Tabla 1

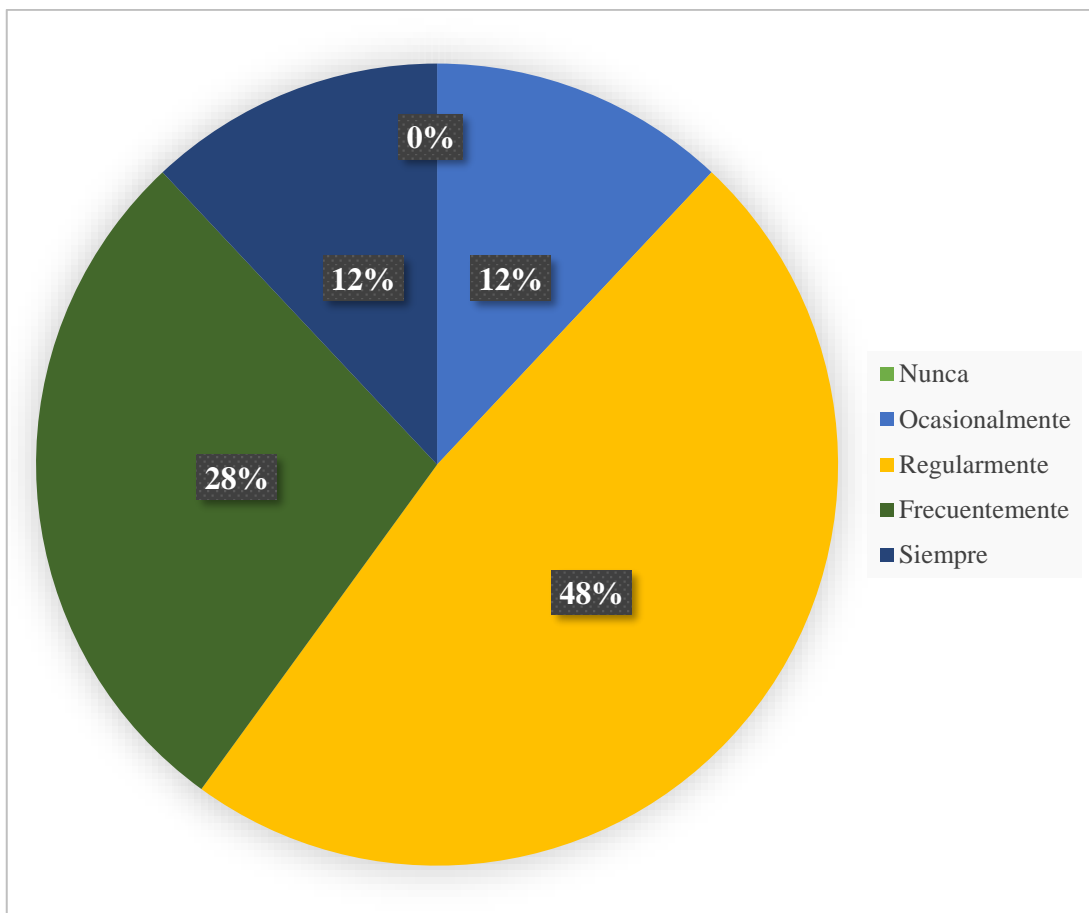
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 48% señala que regularmente las empresas se financian con ahorros, el 28% mencionó que ocasionalmente las empresas se financian con ahorros, el 12% manifiesta que frecuentemente las empresas se financian con ahorros y el 12% señala que nunca se financian mediante los ahorros que posee los representantes legales.



**Figura 2.** Las empresas se financian mediante la reinversión de utilidades.

**Fuente:** Tabla 2

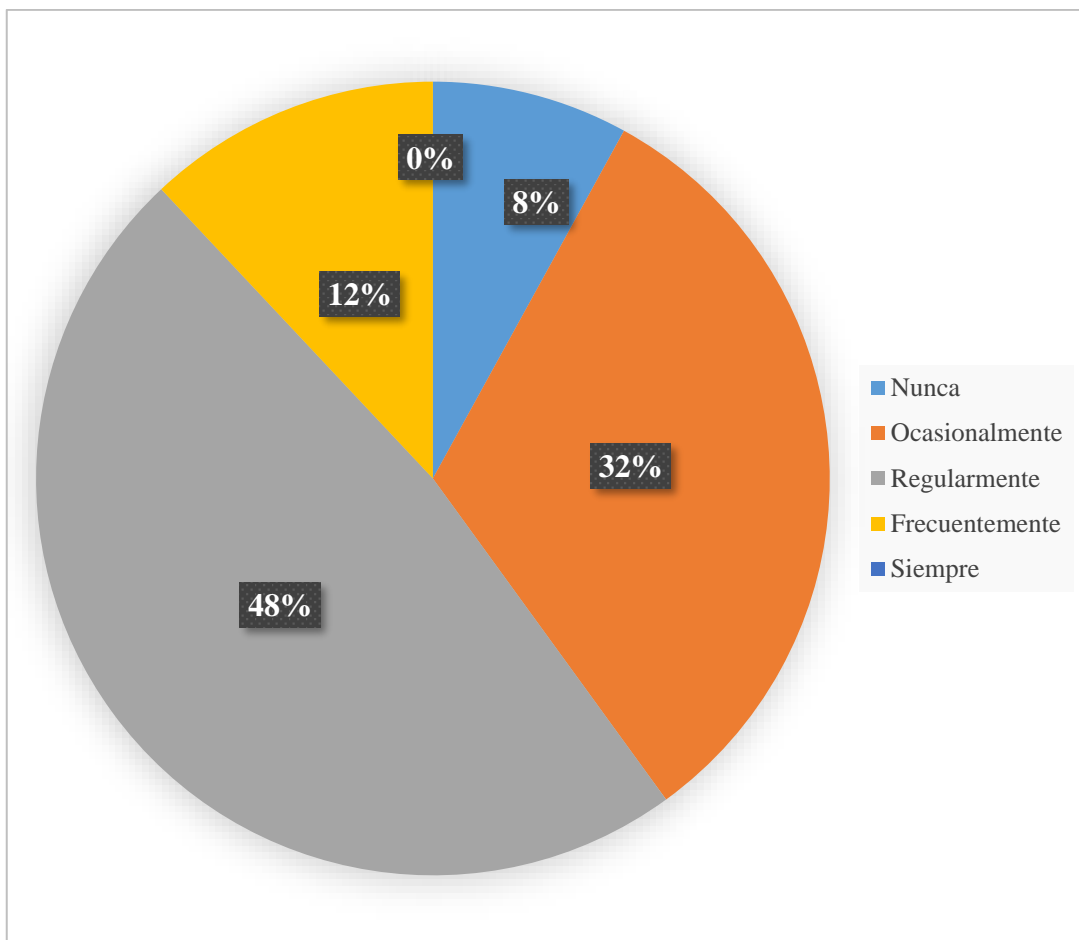
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 48% señala que sus empresas siempre se financian mediante la reinversión de utilidades, el 32% mencionó que frecuentemente se financian mediante la reinversión de utilidades y el 20% manifiesta que consideran que sus empresas regularmente se financian por medio de la reinversión de las utilidades.



**Figura 3.** Las empresas se financian mediante préstamos no bancarios.

**Fuente:** Tabla 3

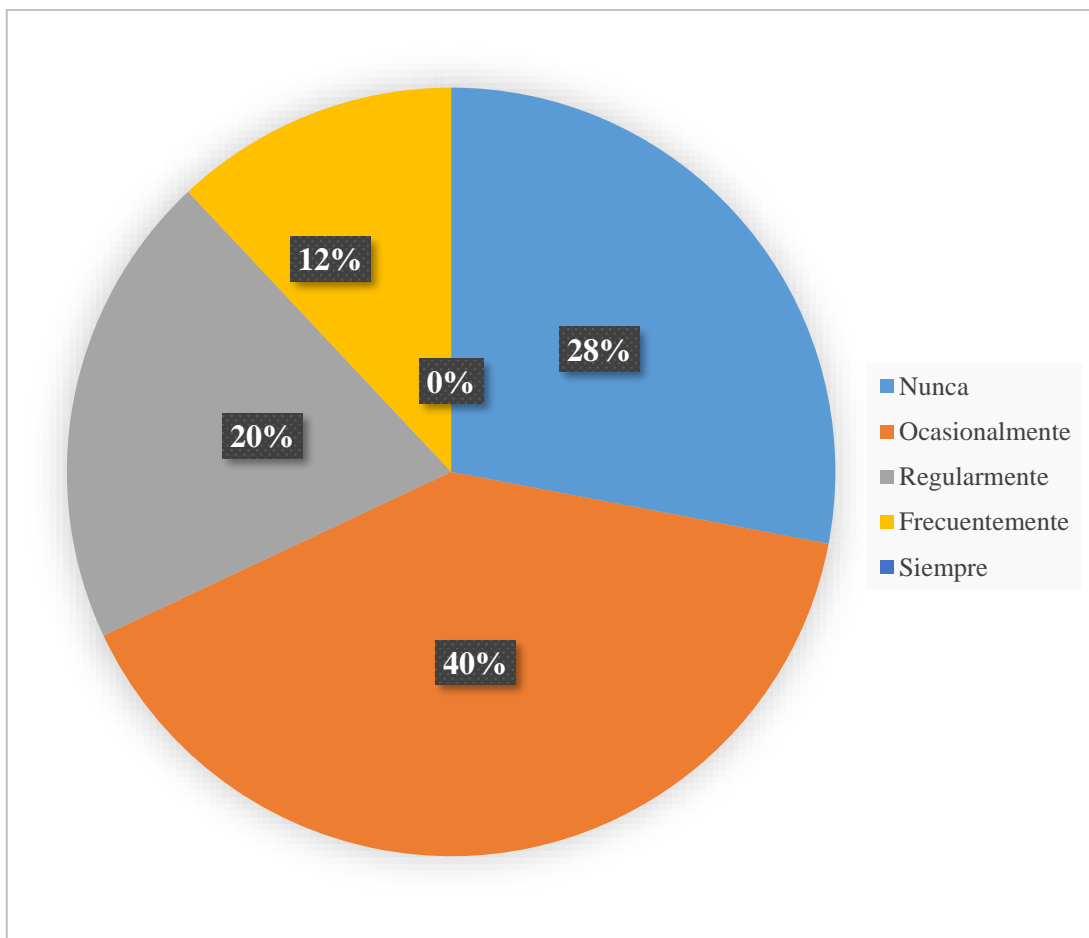
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 48% señala que regularmente las empresas se financian mediante préstamos no bancarios, el 28% manifiesta frecuentemente las empresas se financian mediante préstamos no bancarios, el 12 % mencionó siempre las empresas se financian mediante préstamos no bancarios y 12% señala ocasionalmente las empresas se financian mediante préstamos no bancarios.



**Figura 4.** Las empresas se financian mediante préstamos bancarios.

**Fuente:** Tabla 4

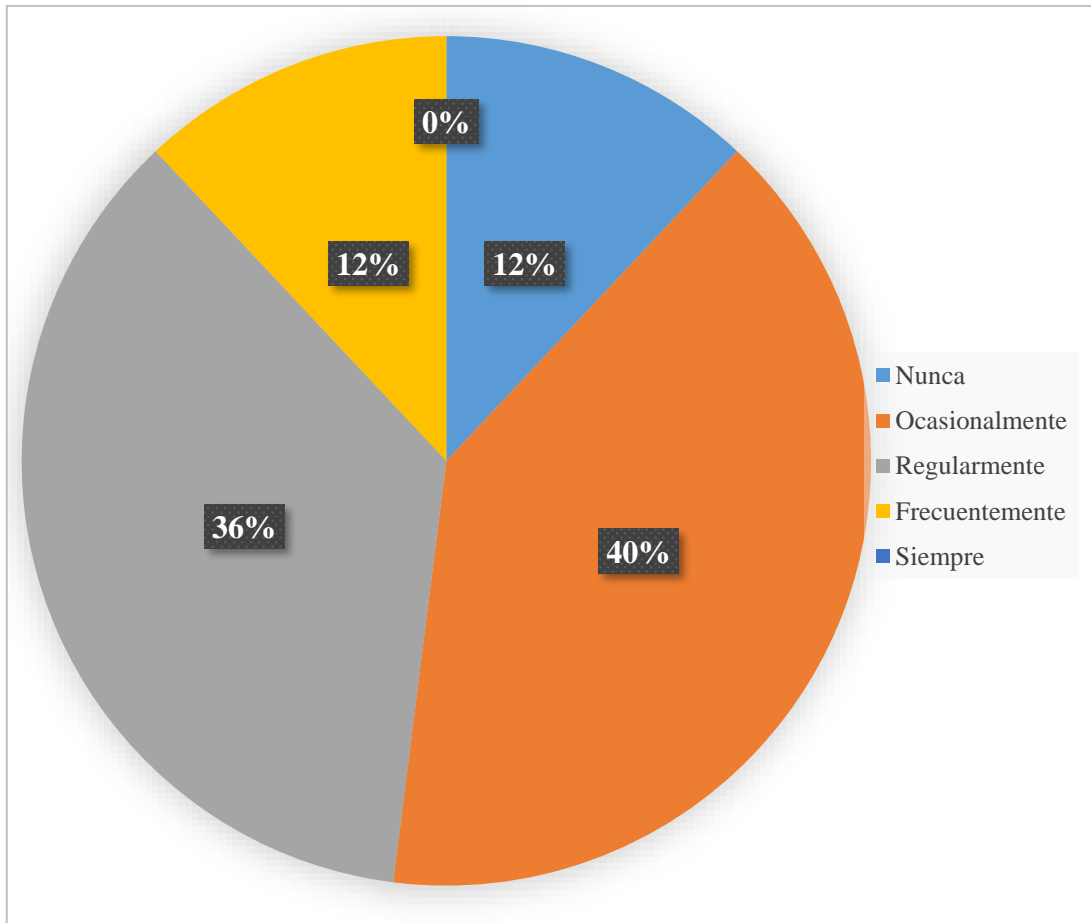
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 48% señala que regularmente las empresas se financian mediante préstamos bancarios, el 32% manifiesta que ocasionalmente las empresas se financian mediante préstamos bancarios, 12% mencionó frecuentemente las empresas se financian mediante préstamos bancarios, y el 8% señala que nunca las empresas se financian mediante préstamos bancarios.



**Figura 5.** Las empresas se financian mediante mayor inversión de los socios.

**Fuente:** Tabla 5

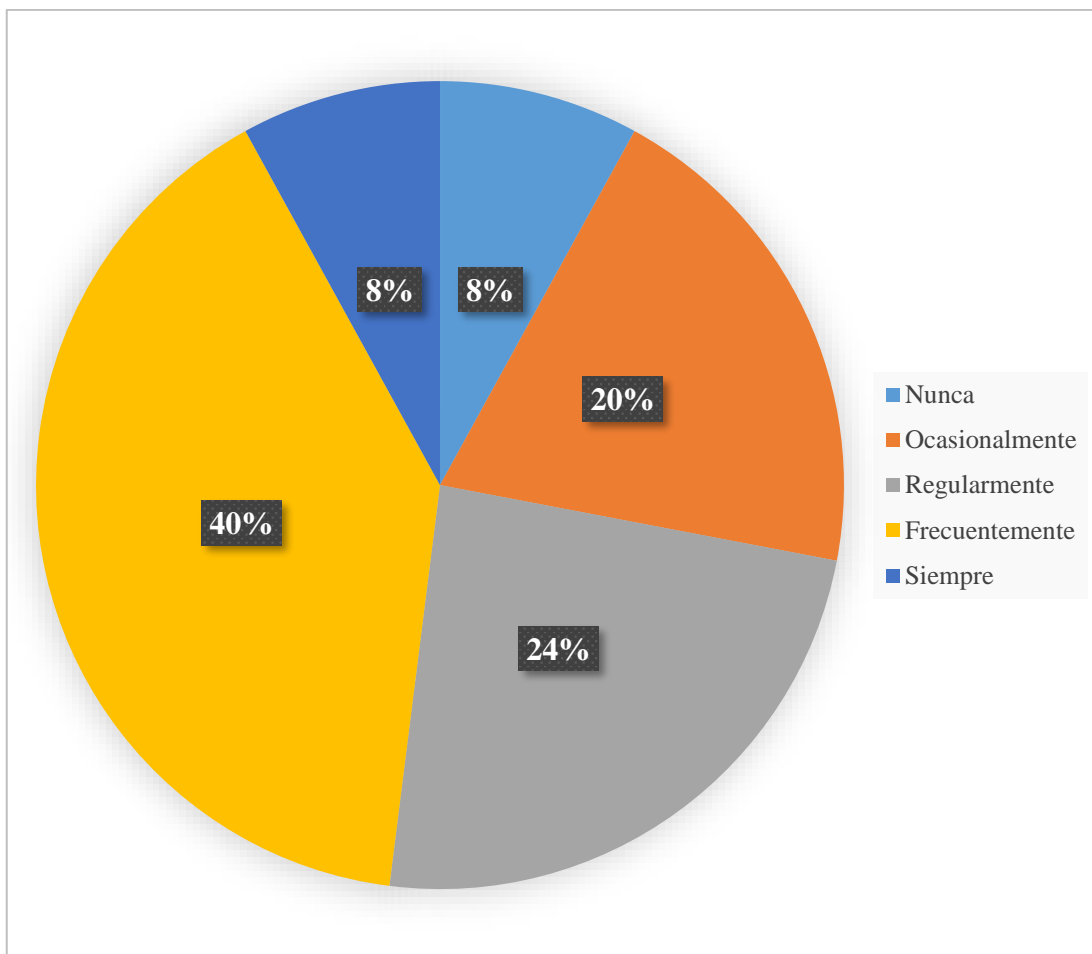
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 40% señala que ocasionalmente las empresas se financian mediante mayor inversión de los socios para el incremento del capital social, el 28% manifiesta que nunca sus empresas se financian mediante mayor inversión de los socios, el 20% señala que regularmente sus empresas se financian mediante mayor inversión de los socios y el 12% mencionó que frecuentemente sus empresas se financian mediante mayor inversión de los socios.



**Figura 6.** Emplean el financiamiento para el pago de capital de trabajo.

**Fuente:** Tabla 6

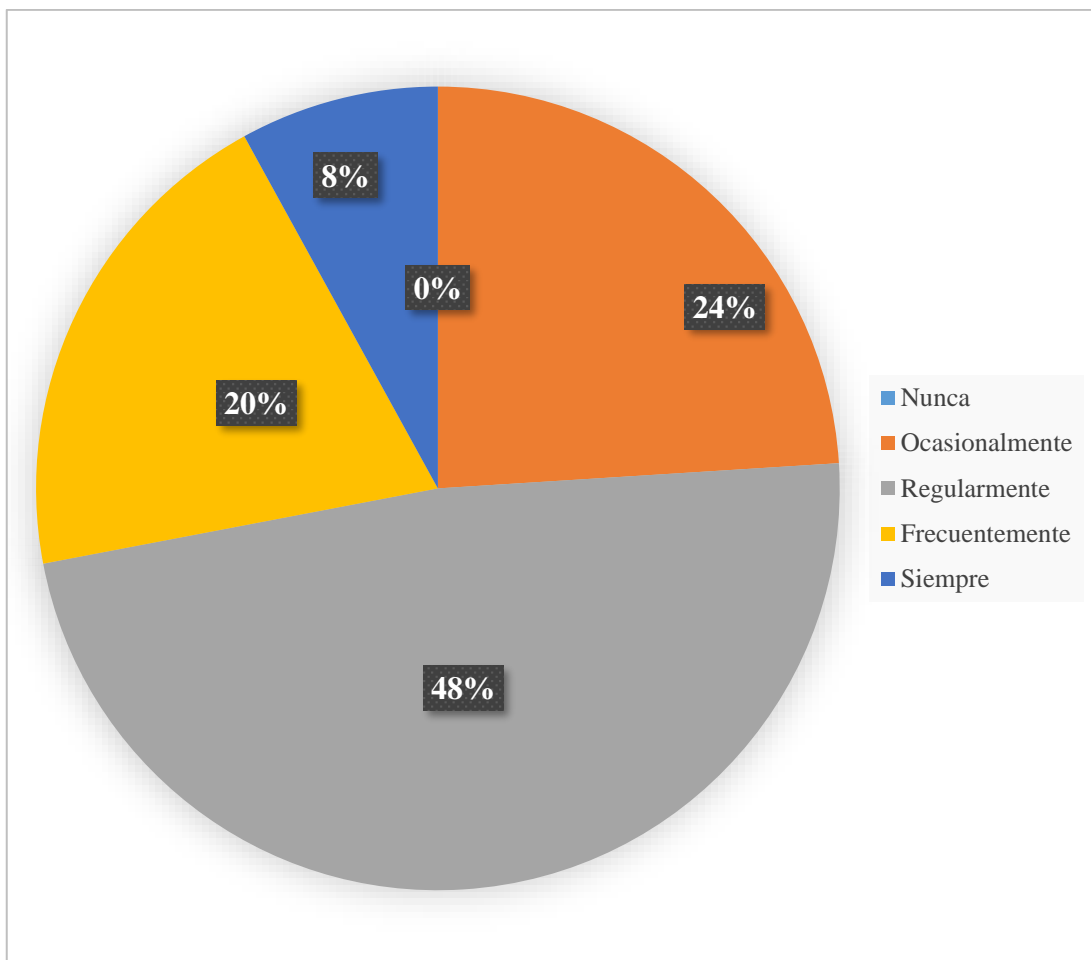
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 40% señala ocasionalmente que emplean el financiamiento para el pago del capital de trabajo, el 36% manifiesta que regularmente emplean el financiamiento para el pago del capital de trabajo, el 12% mencionó que frecuentemente emplean el financiamiento para el pago del capital de trabajo y el 12% señala que nunca emplean el financiamiento para el pago del capital de trabajo.



**Figura 7.** Realizan las compras de activos con el financiamiento.

**Fuente:** Tabla 7

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 40% señala que frecuentemente realizan las compras de activos con el financiamiento, el 24% manifiesta que regularmente realizan las compras de activos con el financiamiento, el 20% mencionó que ocasionalmente realizan las compras de activos con el financiamiento, el 8% señala que siempre realizan las compras de activos con el financiamiento y el 8% manifiesta que nunca realizan las compras de activos con el financiamiento.

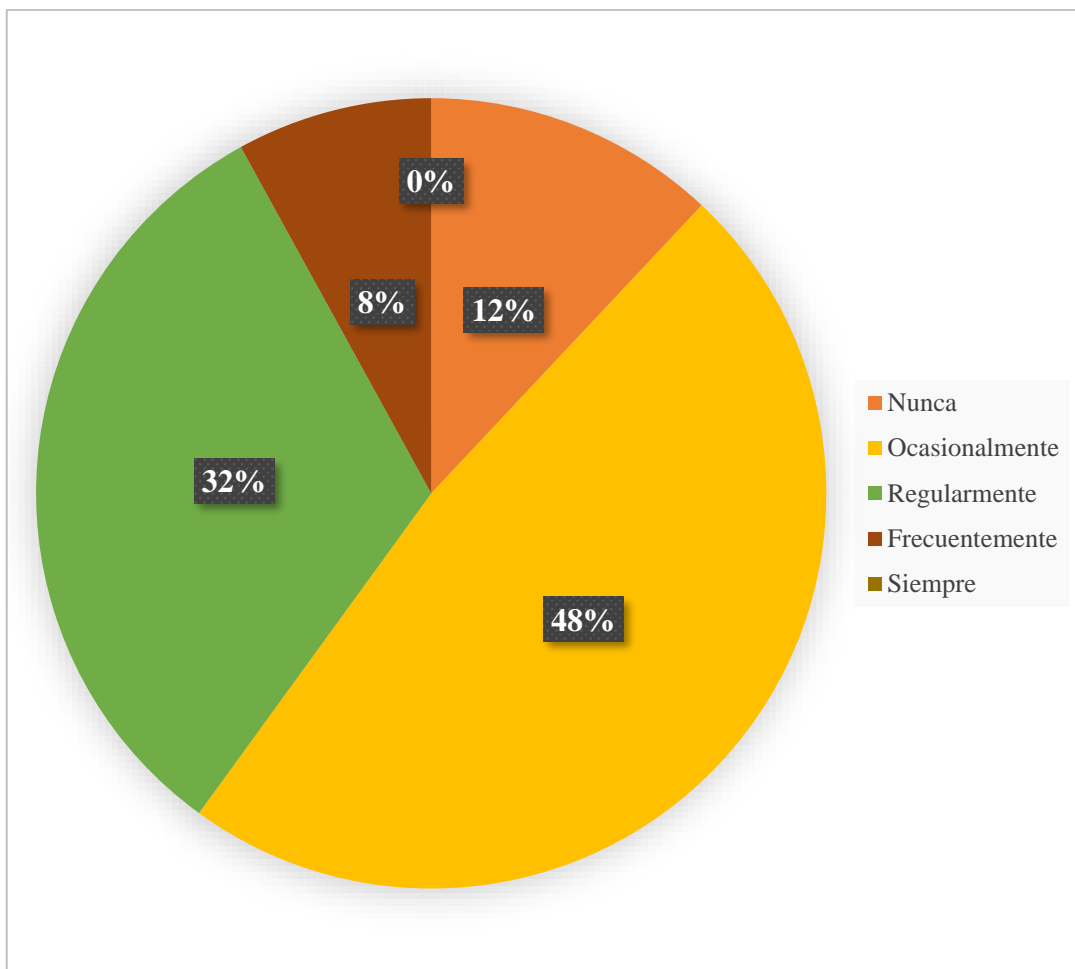


**Figura 8.** Invierten el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios.

**Fuente:** Tabla 8

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 48 % señala que regularmente invierten el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios, el 24% manifiesta que ocasionalmente invierten el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios, el 20% mencionó que frecuentemente invierten el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios y el 8% señala que siempre invierten el financiamiento para el abastecimiento de los inventarios.

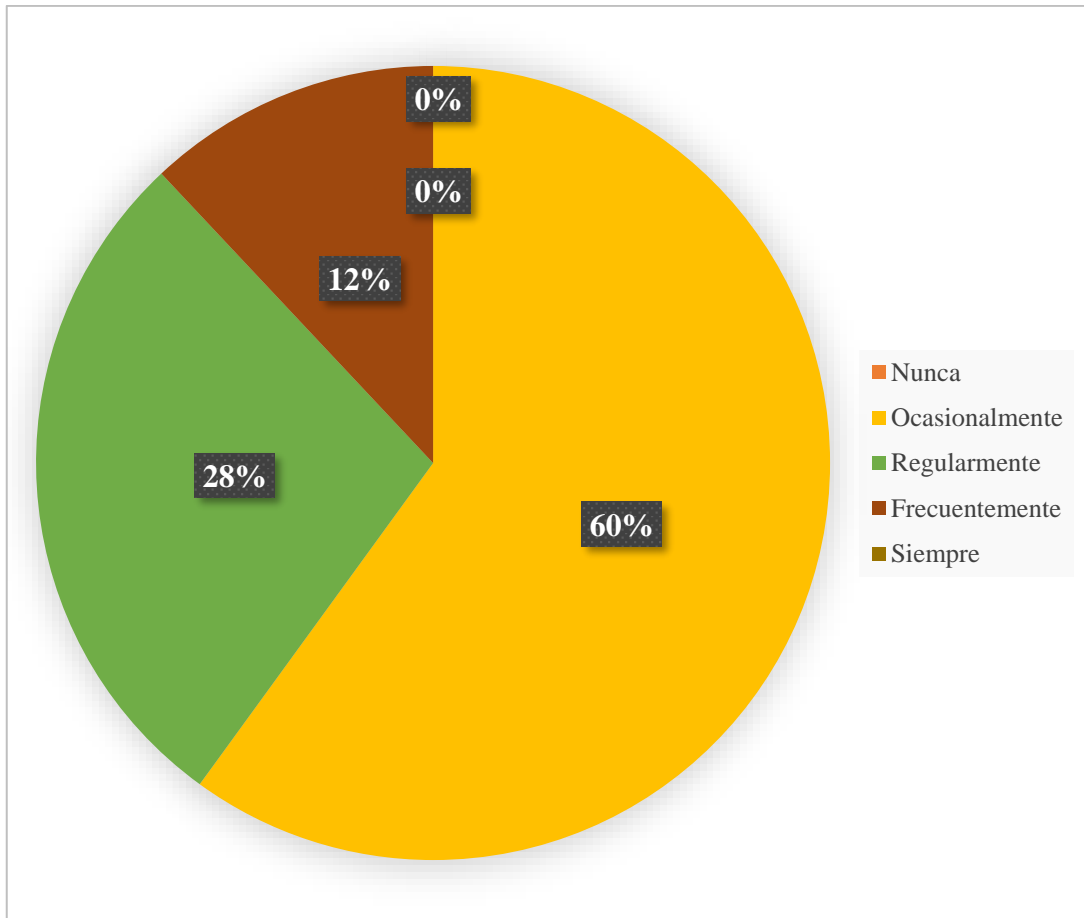




**Figura 9.** Invierten el financiamiento en marketing.

**Fuente:** Tabla 9

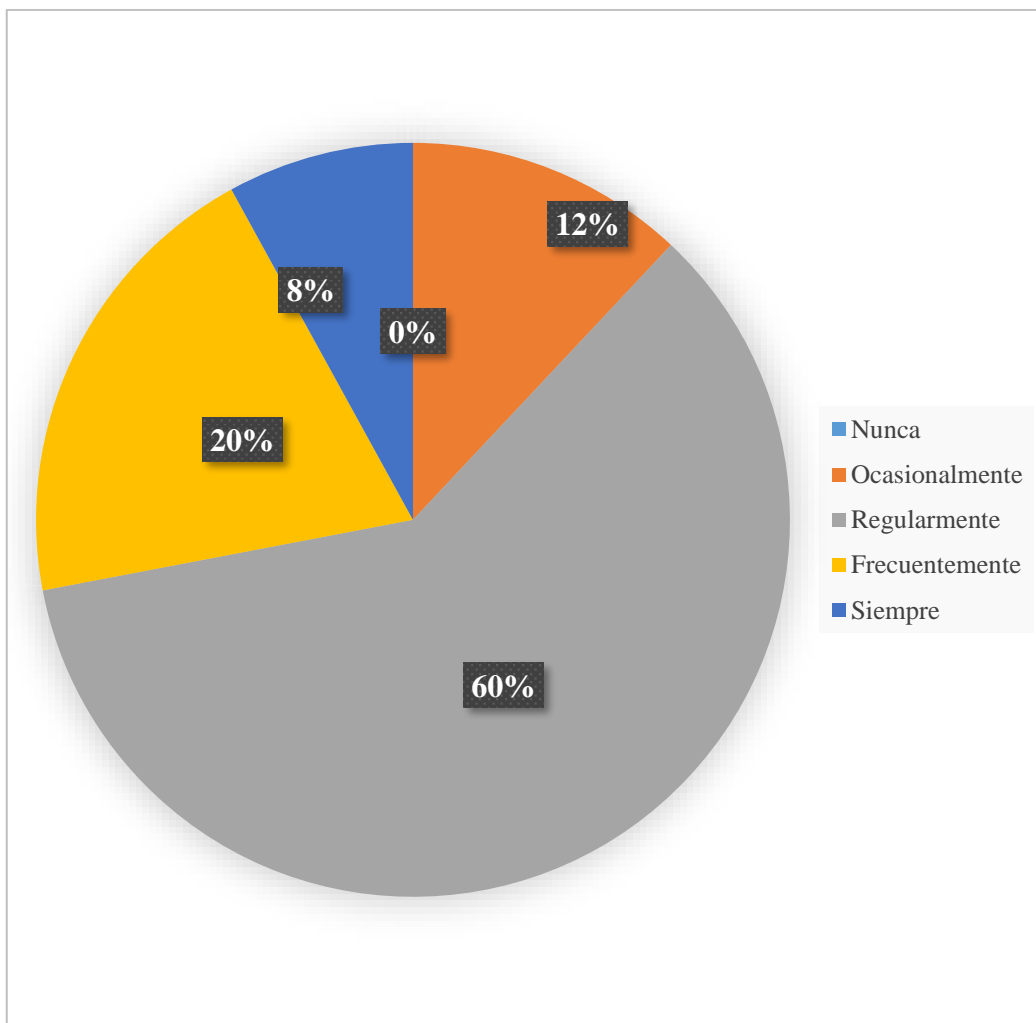
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 48% señala que ocasionalmente invierten el financiamiento en marketing, el 32% manifiesta que regularmente invierten el financiamiento en marketing, el 12% mencionó que nunca invierten el financiamiento en marketing y el 8% señala que frecuentemente invierten el financiamiento en marketing.



**Figura 10.** Invierten el financiamiento en expansión y tecnología.

**Fuente:** Tabla 10

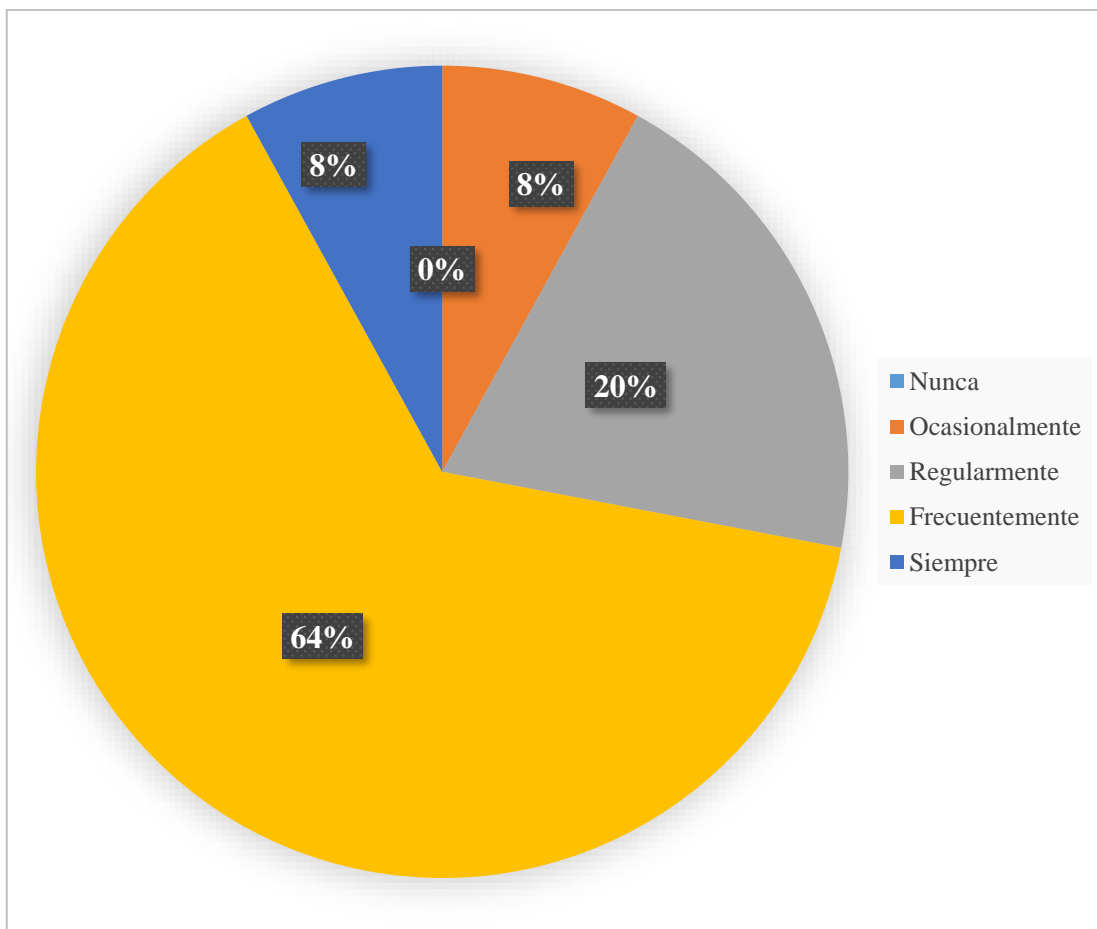
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 60% manifiesta que ocasionalmente invierten el financiamiento en expansión y tecnología, el 28% manifiesta que regularmente invierten el financiamiento en expansión y tecnología y el 12% señala que frecuentemente invierten el financiamiento en expansión y tecnología.



**Figura 11.** Se acceden al financiamiento bajo créditos hipotecarios.

**Fuente:** Tabla 11

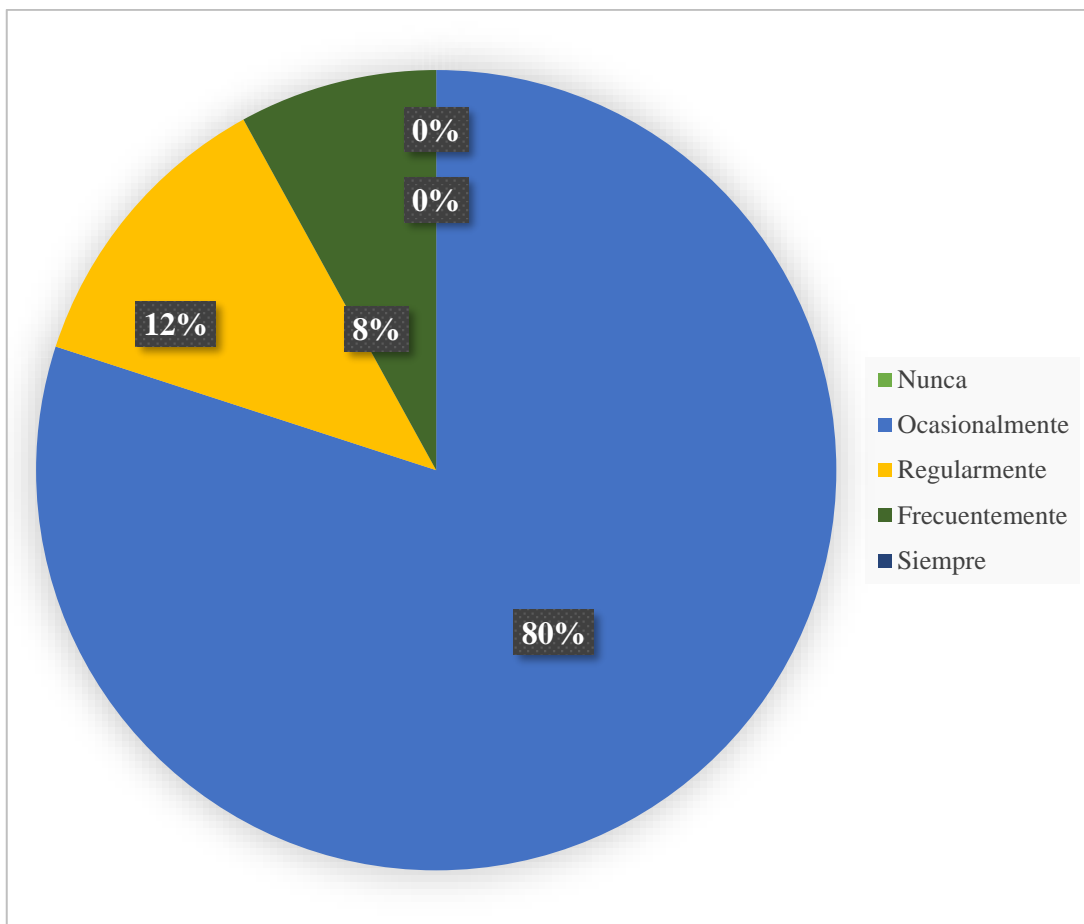
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 60% señala que regularmente acceden al financiamiento bajo créditos hipotecarios, el 20% manifiesta que frecuentemente acceden al financiamiento bajo créditos hipotecarios, el 12% menciona que ocasionalmente acceden al financiamiento bajo créditos hipotecarios y el 8% señala que siempre acceden al financiamiento bajo créditos hipotecarios.



**Figura 12.** Se acceden al financiamiento bajo préstamos con garantía.

**Fuente:** Tabla 12

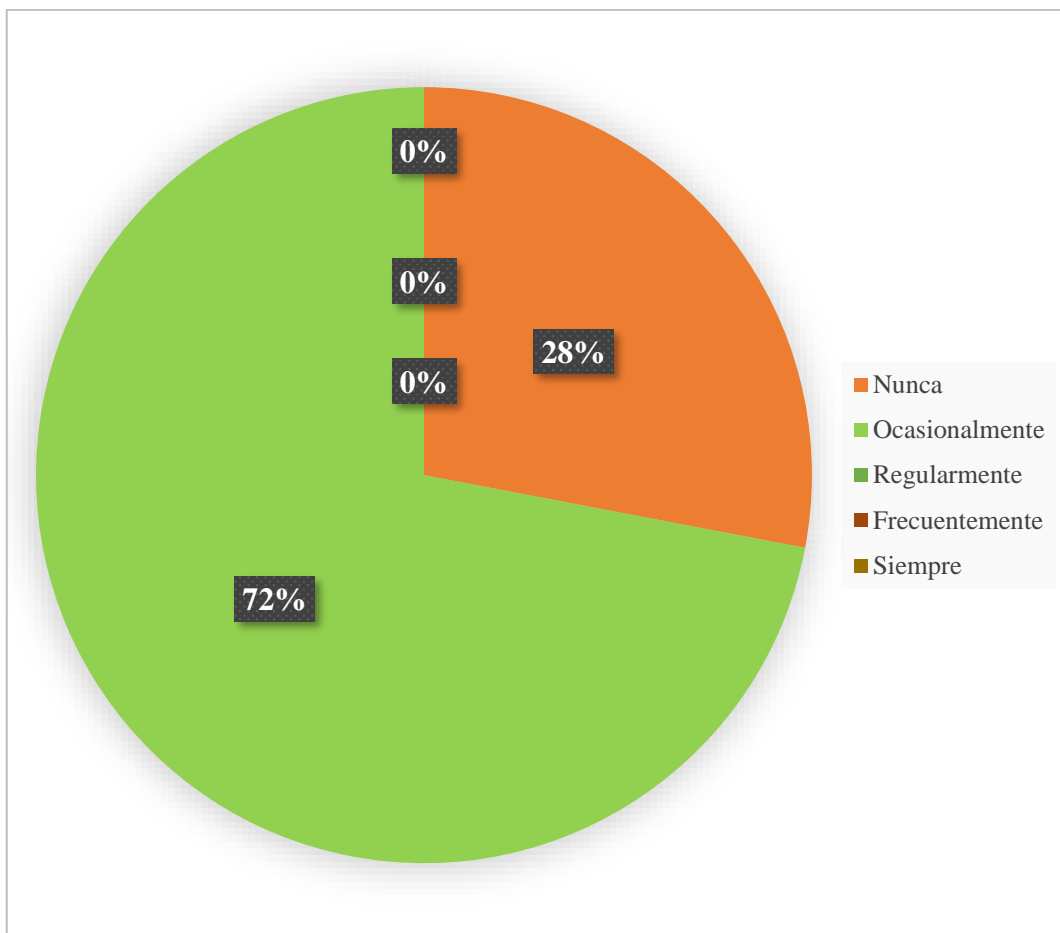
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 64% señala que frecuentemente acceden al financiamiento bajo préstamos con garantía, el 20% manifiesta que regularmente acceden al financiamiento bajo préstamos con garantía, el 8% mencionó que siempre acceden al financiamiento bajo préstamos con garantía y el 8% señala que siempre acceden al financiamiento bajo préstamos con garantía.



**Figura 13.** Se acceden al financiamiento bajo préstamos personales.

**Fuente:** Tabla 13

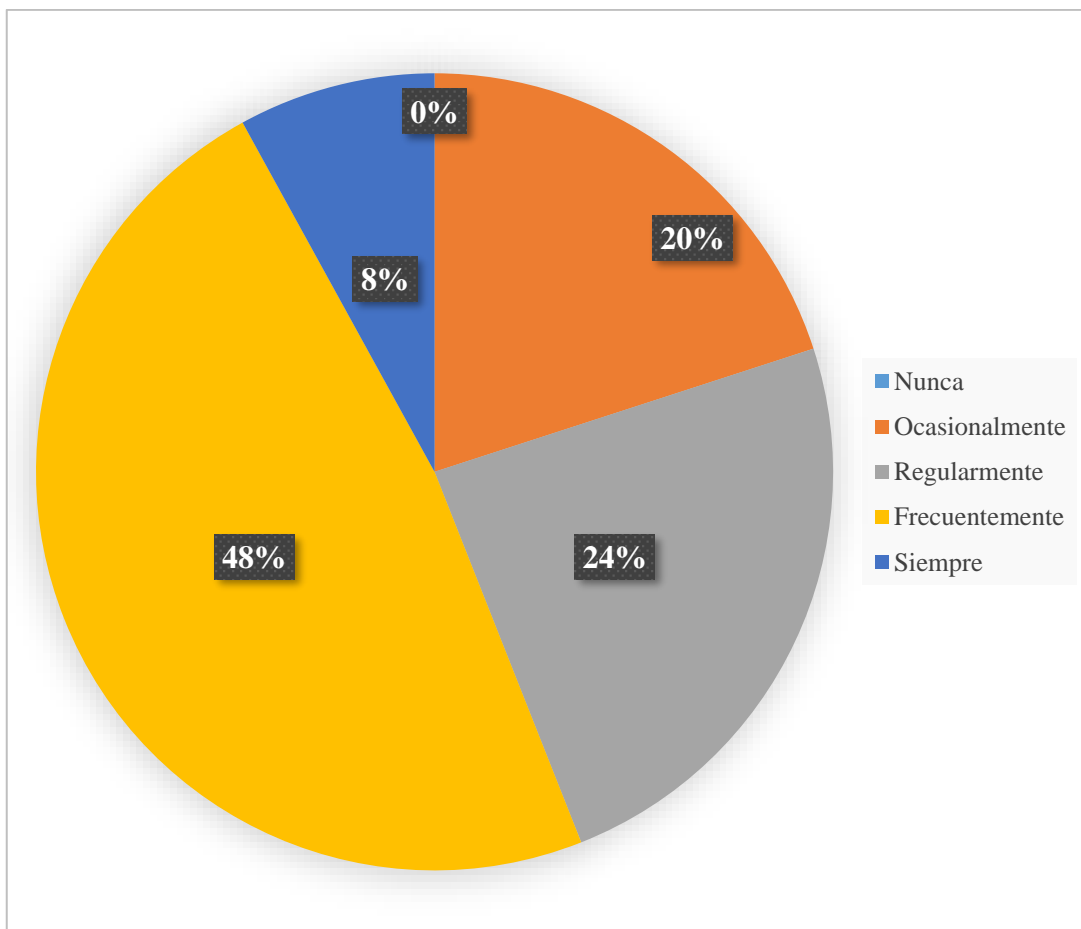
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 80% menciona que ocasionalmente acceden al financiamiento bajo préstamos personales, el 12% manifiesta que regularmente acceden al financiamiento bajo préstamos personales y el 8% señala que acceden al financiamiento bajo préstamos personales.



**Figura 14.** Se acceden al financiamiento bajo créditos con objetos de valor.

**Fuente:** Tabla 14

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 72% señala que ocasionalmente acceden al financiamiento bajo créditos con objetos de valor, el 28% de los menciona nunca acceden al financiamiento bajo créditos con objetos de valor.



**Figura 15.** Se acceden al financiamiento bajo letras y pagarés.

**Fuente:** Tabla 15

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 48% señala que frecuentemente acceden al financiamiento bajo letras y pagarés, el 24% mencionó que regularmente acceden al financiamiento bajo letras y pagarés, el 20% señala que ocasionalmente acceden al financiamiento bajo letras y pagarés y el 8% manifiesta que siempre acceden al financiamiento bajo letras y pagarés.