



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO, RUBRO PRODUCTOS DE BELLEZA EN EL  
DISTRITO DE HUARAZ, 2019.**

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

AUTORA

**VALDEZ AGUEDO, YESENIA CYNTHYA**

**ORCID: 0000-0003-4913-8759**

ASESOR

**SUÁREZ SÁNCHEZ, JUAN DE DIOS**

**ORCID: 0000-0002-5204-7412**

**HUARAZ – PERÚ**

**2021**

## **1. Título de la tesis**

Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2019.

## **2. Equipo de trabajo**

### **AUTORA**

Valdez Aguedo, Yesenia Cynthia

ORCID: 0000-0003-4913-8759

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**

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

Broncano Díaz Alberto Enrique  
ORCID: 0000-0003-1625-8770

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

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

### **3. Hoja de firma del jurado y asesor**

Sáenz Melgarejo Justina Maritza  
ORCID: 0000-0001-7876-5992  
Presidenta

Broncano Díaz Alberto Enrique  
ORCID: 0000-0003-1625-8770  
Miembro

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

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

#### **4. Agradecimiento**

A Dios, por permitirme llegar a este momento tan importante de mi carrera profesional, por cobijarme en su regazo, protegerme y sobre todo por amarme con todo su corazón.

A la universidad, por las enseñanzas y por habernos forjado con valores morales y espirituales.

Al docente tutor investigador Dr. CPC Juan de dios Suárez Sánchez, por ser guía, apoyo y sobre todo por ser un buen docente.

A mi madre y abuela, por ser las mujeres más importantes en mi vida y a las que más amo con todo mi corazón. Mi familia y a mi novio Ronal por el apoyo moral y emocional.

**Yesenia Cynthia**

## **5. Dedicatoria**

A mi madre Lourdes Aguedo Dextre, por haberme dado la vida y sobre todo por estar siempre en las buenas y en las malas. Por su apoyo incondicional y sobre todo por ser mi inspiración para salir adelante a base de mucho esfuerzo y coraje.

A mi familia, por ser la pieza fundamental en mi hogar y por haberme dado los mejores consejos para poder lograr mis metas.

A nuestra alma mater ULADECH, por ser una de las mejores universidades en la ciudad de Huaraz. A mis docentes por haberme ayudado durante este proceso y al fin poder culminar mi carrera; para poder cosechar lo que sembré a base de esfuerzo y dedicación.

A mi tutor Dr. CPC Juan de Dios Suarez Sánchez, por ser guía y apoyo para todos los estudiantes, por inculcarnos sus conocimientos y sobre todo por ser un buen docente.

**Yesenia Cynthia**

## 6. Resumen

La presente investigación tuvo como problema principal la siguiente interrogante: ¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016?; para dar respuesta al problema propuesto se planteó como objetivo general: Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016. Se aplicó la metodología del enfoque cuantitativo, diseño descriptivo, no experimental de corte transversal cuya población estuvo conformada por 32 micros y pequeñas empresas del rubro productos de belleza, la muestra fue de 32 Mypes del rubro productos de belleza. La técnica de recolección de datos que se empleó es la encuesta, el instrumento fue un cuestionario con 20 preguntas cerradas. Por último, se obtuvo como resultado que el 34% de las micro y pequeñas empresas del rubro productos de belleza se financiaron con entidades bancarias, así mismo, el 47% de los microempresarios mencionan que las empresas financieras ofrecen una baja tasa de interés crediticio y solo el 6% de los microempresarios conoce sobre Business Angel, la nueva alternativa de financiamiento. Se concluyó, que las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza del distrito de Huaraz, 2016 optan por dos tipos de fuentes de financiamiento: el autofinanciamiento y créditos del sistema financiero; sobre las nuevas alternativas de financiamiento no bancario, la mayoría desconoce sobre el tema.

**Palabras clave:** Financiamiento, Mypes y Productos de belleza.

## **7. Abstract**

This research had as its main problem the following question: What are the characteristics of the financing of micro and small businesses in the commerce sector, heading beauty products in the district Huaraz, 2016? To respond to the proposed problem, the general objective was: To determine the financing characteristics of micro and small businesses in the commerce sector, beauty products in the Huaraz district, 2016. The methodology of the quantitative approach, descriptive design, was applied. experimental cross-section; where the population was made up of 32 micro and small businesses in the beauty products category, the sample was 32 Mypes in the beauty products category. The data collection technique that was used is the survey, the instrument was a questionnaire with 20 closed questions. Finally, we obtained that 34% of micro and small businesses in the beauty products sector were financed with banking entities, and 47% of microentrepreneurs mentioned that financial companies offer a low credit interest rate and only the 6% of microentrepreneurs know about Business Angel, the new financing alternative. In conclusion, that micro and small businesses in the commerce sector, heading beauty products of the district of Huaraz, 2016, opt for two types of financing sources: self-financing and the banking system; and, as for the new financing alternatives, the vast majority is unaware of the issue.

**Keywords:** Beauty products, Financing and Mypes.

## 8. Índice

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
Carátula.....	i
1. Título de la tesis .....	ii
2. Equipo de trabajo.....	iii
3. Hoja de firma del jurado y asesor.....	iv
4. Hoja de Agradecimiento.....	v
5. Hoja de Dedicatoria.....	vi
6. Resumen .....	vii
7. Abstract .....	viii
8. Índice .....	ix
9. Índice de tablas .....	xii
10. Índice de figuras .....	xiii
I. Introducción.....	155
II. Revisión de Literatura .....	24
2.1. Antecedentes.....	244
2.2. Bases Teóricas .....	41
2.3. Marco conceptual .....	66
III.Hipotesis .....	68
IV.Metodología .....	69
4.1. Diseño de la investigación.....	69
4.2. Población y muestra .....	70
4.3. Definición y Operacionalización de las variables .....	72
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	74

4.5. Plan de análisis .....	74
4.6. Matriz de consistencia .....	76
4.7. Principios éticos.....	77
V. Resultados.....	79
5.1. Resultados.....	79
5.2. Análisis de Resultados.....	89
VI. Conclusiones .....	98
Aspectos Complementarios .....	99
Referencias Bibliográficas.....	100
Anexos .....	108

## 9. Índice de tablas

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
Tabla 1: Los microempresarios financian con ahorros familiares.	79
Tabla 2: Los microempresarios usan como medio de financiamiento las Utilidades de su empresa para reinvertir en nuevos proyectos	79
Tabla 3: Los microempresarios autofinancian sus Mypes	80
Tabla 4: Los microempresarios recurren al préstamo para financiar sus Mypes	80
Tabla 5: Los microempresarios conocen las líneas de crédito y los beneficios para financiar sus Mypes	81
Tabla 6: Los dueños financian sus microempresas con créditos bancarios	81
Tabla 7: Los microempresarios financian sus Mypes con pagarés bancarios	82
Tabla 8: Los microempresarios usan los créditos comerciales para Financiar sus Mypes	82
Tabla 9: Los microempresarios financiaron sus Mypes con el leasing o Arrendamiento financiero	83
Tabla 10: Los microempresarios conocen los riesgos de financiar sus Mypes con Bonos	83
Tabla 11: Los microempresarios financiaron sus Mypes mediante la hipoteca	84
Tabla 12: Los microempresarios recurren a entidades bancarias para financiar sus Mypes	84
Tabla 13: Los microempresarios financiaron sus Mypes mediante las entidades Bancarias	85

Tabla 14: Los microempresarios recurren a cooperativas de ahorro y crédito para poder financiar sus Mypes	85
Tabla 15: Los microempresarios recurren a cajas rurales de ahorro y crédito para financiar sus Mypes	86
Tabla 16: El Equity Crowdfunding es una nueva alternativa de financiamiento para las Mypes	86
Tabla 17: Los microempresarios conocen los beneficios del Business Angel, La nueva alternativa de financiamiento	87
Tabla 18: Los microempresarios conocen el Renting y los beneficios de financiamiento para las Mypes	87
Tabla 19: El Crowdlending tiene muchos beneficios y bajos intereses que Favorecen el financiamiento de las Mypes	88
Tabla 20: El Playfunding es un método financiero que ayuda financiar a las Mypes	88

## 10. Índice de figuras

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
Figura 1: Los microempresarios se financian con ahorros familiares.	109
Figura 2: Los microempresarios usan como medio de financiamiento las Utilidades de su empresa para reinvertir en nuevos proyectos	110
Figura 3: Los microempresarios autofinancian sus Mypes	110
Figura 4: Los microempresarios recurren al préstamo para financiar sus Mypes	111
Figura 5: Los microempresarios conocen las líneas de crédito y los beneficios para financiar sus Mypes	112
Figura 6: Los dueños financian sus microempresas con créditos bancarios	112
Figura 7: Los microempresarios financian sus Mypes con pagarés bancarios	113
Figura 8: Los microempresarios usan los créditos comerciales para Financiar sus Mypes	114
Figura 9: Los microempresarios financiaron sus Mypes con el leasing o Arrendamiento financiero	114
Figura 10: Los microempresarios conocen los riesgos de financiar sus Mypes con bonos	115
Figura 11: Los microempresarios financiaron sus Mypes mediante la hipoteca	116
Figura 12: Los microempresarios recurren a entidades bancarias para financiar sus Mypes	116
Figura 13: Los microempresarios financiaron sus Mypes mediante las entidades bancarias	117

Figura 14: Los microempresarios recurren a cooperativas de ahorro y crédito para poder financiar sus Mypes	117
Figura 15: Los microempresarios recurren a cajas rurales de ahorro y crédito para financiar sus Mypes	118
Figura 16: El Equity Crowdfunding es una nueva alternativa de financiamiento Para las Mypes	119
Figura 17: Los microempresarios conocen los beneficios del Business Angel, La nueva alternativa de financiamiento	119
Figura 18: Los microempresarios conocen el Renting y los beneficios de financiamiento para las Mypes	120
Figura 19: El Crowdlending tiene muchos beneficios y bajos intereses que Favorecen el financiamiento de las Mypes	121
Figura 20: El Playfunding es un método financiero que ayuda financiar a las Mypes	121

## **I. Introducción**

El tema principal de estudio fue la “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza del distrito de Huaraz, 2016”. Esta investigación se realizó de acuerdo a la línea de investigación: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES)”, debido a que es un sector empresarial muy dinámico, porque crea más puestos de trabajo y activa la económica del país. De modo que, se propuso estudiar todo lo relacionado al financiamiento, tipos y demás formas de financiamiento a los que recurren los dueños de estas Mypes.

Por lo tanto, esta investigación se ahondó a nivel mundial, ya que constituyeron una gran parte del tejido empresarial, generaron más puestos de trabajo y aportaron en gran parte a la economía de cada país.

En los países desarrollados como en el caso de EEUU, las pequeñas y medianas empresas se han convertido en un gran negocio, apoyar a las Pymes es un interés fundamental de Estados Unidos. Según datos de los departamentos del Trabajo y de Comercio, las Pymes generaron aproximadamente 2.4 millones de puestos de trabajo desde 1996 hasta la fecha, tuvo unos 22 millones de establecimientos y fue considerado como motor de crecimiento y un factor importante de la salud económica de Estados Unidos (Arana, 2017).

Así mismo, América Latina tuvo algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacieron de los gobiernos a favor de las Mypes. Por ejemplo, en México el gobierno desde el 2014 a la fecha ha invertido 900 millones de dólares para fortalecer programas a favor de las Mypes (Gómez, 2019).

Respecto a Europa, las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes) constituyeron el 99 % de las empresas de la Unión Europea (UE), creó dos de cada tres empleos del sector privado y contribuyeron con más de la mitad del valor añadido total generado por las empresas en la Unión Soviética, se han puesto en marcha diversos programas de acción de apoyo a las pymes, como la Small Business Act. quien agrupo todos estos programas y se propuso crear un marco de política integrador. Por lo tanto, el objetivo de estos programas fue reforzar la competitividad de las pymes mediante la investigación, la innovación y mejorar el acceso de las pymes a la financiación (Morales, 2017).

En este contexto Argentina aprobó el fondo nacional para la creación y consolidación de micro emprendimientos, este se encargó que organizaciones sociales brinden capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas. Otra oferta es la del Centro de apoyo a la Microempresa en Buenos Aires, que ofrecen asistencia técnica y capacitación, el más relevante es el programa financiero Créditos a tasa cero, que se otorgan a nuevos y pequeños emprendedores (Gómez, 2019).

Asimismo, Chile fue uno de los países con mayor fuerza laboral que fue favorecido por las Mypes, por lo que fue considerado como la fuente promotora de la economía y el crecimiento del mismo. Estas constituyeron el auge en la organización empresarial en Chile y en otros países del mundo, así que fue uno de los países de América latina que tuvo aproximadamente 1,5 millones de microempresas que promovieron la economía, considerando que es un país pequeño, es muy significativo el número de micro emprendedores (Rivera y Saldivar, 2018).

En Perú, de acuerdo al informe del Ministerio de economía y finanzas, constituyeron el 75% de actividades productivas comerciales y de servicios. Es por ello, que en el Perú las

Mypes fueron la principal fuente generadora del desarrollo económico y social, impulsaron la economía local y nacional del país. Es importante destacar que las Mypes en nuestro país generaron un gran impacto social, económico y laboral que favoreció el crecimiento de la economía peruana (Morales, 2017).

En síntesis, así como en América Latina y Europa, las Mypes cumplieron una función muy importante en el desarrollo socioeconómico a nivel mundial, porque se convirtieron en agentes económicos que se desempeñaron en las distintas ramas de la actividad productiva, tales como: comercio, servicios, industria, entre otros (Arana, Nuñez, Velasco y Ore, 2017)

Con respecto a la Ley N° 28015 que reguló los aspectos normativos y estructurales de estas microempresas, mencionó que tienen características que las diferenciaron de las demás empresas, tales como: la cantidad de trabajadores y el nivel de sus ingresos anuales; nos habló también sobre la importancia que no solo radica en sus aspectos normativos y estructurales, sino también al tema más sustancial y que fue controversia, que es el “financiamiento” (Palomino y Carrasco, 2019).

Sin embargo, para muchas de estas empresas (Mypes) el acceso al financiamiento no fue fácil debido a algunas limitaciones. Este fue el escenario donde se encontraron muchos Mypes del sector comercio, rubro productos de belleza del distrito de Huaraz, debido a las altas tasas de interés, los requerimientos para obtener financiamiento y la obstrucción de vía hacia los mercados financieros (Torres, 2017).

Definitivamente, el financiamiento de las micro y pequeñas empresas, rubro productos de belleza fue un asunto con múltiples cuestionamientos, esto se debió a que los microempresarios no tuvieron un conocimiento básico sobre los tipos de financiamiento (interno, externo, a corto o largo plazo), las opciones de financiación que ofrecen las

instituciones y empresas del sistema financiero en el Perú y menos conocen sobre las nuevas alternativas de financiación no bancaria (Ayma, 2018).

Por lo tanto, esta investigación tuvo como principal propósito de estudio, el de recabar información veraz y precisa sobre el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas de productos de belleza en el distrito de Huaraz. Asimismo, se centró en investigar la situación actual de las Mypes, las características, las opciones de financiamiento que ofrece el sistema financiero, las alternativas reales utilizadas por estas y las nuevas alternativas de financiación no bancaria.

Por esta razón, la investigación tuvo como finalidad: identificar, describir y analizar la situación actual en el contexto local, es decir, específicamente en el distrito de Huaraz. En la actualidad, la ciudad de Huaraz se acrecienta precipitadamente por la emigración de personas del campo y de lugares aledaños por distintas circunstancias, esto se debe a que la ciudad concentra una mayor actividad comercial, eso favoreció a la población poder constituir nuevas empresas (Mypes) que se dediquen al comercio o servicio. Generalmente estas empresas fueron dirigidas independientemente, esto quiere decir, por los propios dueños o microempresarios.

En este sentido, las Mypes hicieron uso de manera preferente recursos propios, o sea, se autofinanciaron en muchas ocasiones; también recurrieron a un financiamiento externo para poder invertir en su empresa, tales como: créditos o préstamos, ya sea a corto o largo plazo. Se informó también de las diversas dificultades que se presentaron a la hora de obtener dinero de las entidades financieras, especialmente en casos de nuevos proyectos que denotaron mayor riesgo.

De esta manera, el tema de financiamiento de las Mypes en el distrito de Huaraz, generó gran importancia, es por ello, que se abordó el tema sobre las diversas formas de

financiamiento con las que pudieron desarrollar sus empresas. Como consecuencia, muchos de estos microempresarios tuvieron cierta desconfianza y temor hacia los bancos, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas, etc. Por lo general, estas entidades tienden a elevar las tasas de interés y tienen condiciones muy rígidas.

Por lo tanto, existen nuevas y diversas alternativas de poder financiar las Mypes, tales como: el Crowdlending, Equity Crowdfunding, capital semilla, Playfunding, Crowdsourcing, Business Angel, venture capital o capital de riesgo, Subvenciones, Renting, Private Equity o capital privado, ampliaciones de plazos de proveedores, mecanismos como el factoring, leasing (arrendamiento financiero), el confirming, el fondo de inversión compass o el fondo de inversión para Mypes, es precisamente una de las mejores maneras de mencionar la variedad de opciones de financiamiento para las micro, medianas y pequeñas empresas (Chávez, 2016).

Es importante destacar que aproximadamente un 94% de las empresas en el país son microempresas, siendo un sector que ha ido creciendo de la mano con el sector microfinanciero. En los últimos años, la importancia de créditos en las Mypes ha aumentado significativamente. Es más o menos el 25% del total de créditos que se otorga en el sistema financiero (SBS, 2014).

Respecto a la morosidad de las Mypes del sector comercio, si bien están en un nivel relativamente alto, la jefa del Departamento de Análisis de Instituciones Microfinancieras de la SBS afirma que está bastante controlada. La tasa de morosidad de las Mypes está alrededor del 7%, si empieza a reducirse la tasa de crecimiento de los créditos que se otorga el ratio de la tasa de morosidad tiende a aumentar; el incursionar en mercados nuevos también hace que la morosidad aumente, manifestó (SBS, 2014).

A pesar de todo, se sabe que el financiamiento no es el principal elemento que respalda el auge de una empresa, pero su ausencia podría perjudicar y arruinar a muchos de ellos que tienen un gran potencial de sobresalir en el mercado competitivo (Ayma,2018).

De este modo, el planeamiento y desarrollo de este proyecto de investigación se fundamentó en una sola interrogante, que da sentido y forma a todos nuestros planes. Esta interrogante fue la siguiente: ¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito Huaraz, 2016? .Para dar respuesta al problema planteado, se plasmó el siguiente objetivo general: Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016. Por lo tanto, para dar respuesta al problema se hizo estudio de una serie de objetivos específicos, que son los siguientes:

- Describir las características del financiamiento interno y externo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.
- Describir las características de las nuevas formas de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

Esta investigación permitió a la población conocer la realidad de la problemática sobre las características del financiamiento de las Mypes en el distrito de Huaraz, por lo que se analizó desde un punto de vista social, económico y financiero. Al desarrollar este tipo de investigación permitió ampliar conocimientos, desarrollar nuevas actitudes y habilidades que sirvió para contribuir eficaz y eficientemente a la carrera profesional. Además, a través de la exposición y sustentación ante el jurado evaluador, permitió conocer los estándares de

calidad que la universidad católica los Ángeles de Chimbote estableció mediante la nueva ley universitaria que ayuda a canalizar nuevas estrategias de elaboración con respecto al tema de investigación en el cual se centró.

La investigación tuvo como justificación: investigar, analizar y puntualizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016. Asimismo, la presente investigación sirve como fundamento para la formación continua de otros estudios análogos en el sector comercio o servicio y en otros ámbitos geográficos de nuestro Perú. De acuerdo al punto de vista teórico, práctico y metodológico se justificó de la siguiente manera:

- Desde el punto de vista teórico permite recopilar información mediante bases y teorías científicas que contribuyó a la realización de esta investigación, ayudo a encontrar fuente veraz para definir y conceptualizar muchos términos del financiamiento de las Mypes. Esta investigación describe la importancia del financiamiento de las Mypes del distrito de Huaraz, cuya importancia es primordial para el crecimiento económico y social.
- Desde el punto de vista práctico ayuda a conocer las Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza del distrito de Huaraz, 2016 y comprender con mayor precisión la actuación del sistema financiero en relación al otorgamiento de créditos a las Mypes de este rubro. Por lo tanto, el uso de los diversos tipos y fuentes de financiamiento han ayudado de forma permanente a todas las Mypes de este rubro.

Sin embargo, los microempresarios aún tienen muchas dudas y poco conocimiento sobre estas formas de financiamiento; por lo cual siempre cometen errores en la elección del tipo, forma y plazo de financiamiento adecuado para su microempresa.

- Desde el punto de vista metodológico facilita la elaboración y aplicación de métodos, técnicas y herramientas de medición según lo solicitado por el presente estudio. Esta investigación hizo uso de herramientas de recolección de datos, tal como la encuesta, mediante un cuestionario de 20 preguntas cerradas realizadas a 32 Mypes del sector comercio, rubro productos de belleza del distrito de Huaraz,2016.

Continuando con el desarrollo de esta investigación, la metodología fue de tipo cuantitativo, nivel de investigación descriptivo y el diseño descriptivo - no experimental, trasnversal-transeccional.

El estudio tuvo como delimitación espacial al distrito de Huaraz y como delimitación temporal el año y los resultados obtenidos,se aplicó la técnica de la encuesta, mediante la herramienta del cuestionario;dicho cuestionario de 20 preguntas cerradas se aplicó a 32 Mypes pertenecientes al sector comercio, rubro productos de belleza, fue aplicado a los microempresarios y/o dueños, ya que son los encargados de tomar decisiones, elaborar un plan de las distintas actividades diarias para cumplir con los objetivos y trazar metas a corto o largo plazo.

Los resultados fueron analizados y comparados con otras investigaciones, los más resaltantes son: el 72% utilizo el financiamiento de las instituciones financieras, específicamente de las cajas rurales de ahorro y crédito para desarrollar sus actividades económicas, o sea financiarse. Por otra parte, el 78% se financio con ahorros familiares, mientras que el 48% accedió al tipo de financiamiento a largo plazo, un 76 %,84%,91% y 94% afirmo desconocer sobre las nuevas formas de financiamiento no bancario, que son las siguientes respectivamente: el Equity Crowdfunding, Crowdlending, Renting, el Business Angel, entre otros.

En conclusión, las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza del distrito de Huaraz, 2016 optan por dos tipos de fuentes de financiamiento, el primero que es el autofinanciamiento (capital propio) y el segundo los créditos y/o préstamos del sistema financiero; muchas veces las entidades financieras o bancarias exigen trámites complejos, muchas garantías y elevada tasa de interés, por lo tanto, el autofinanciamiento beneficio y dio mucha más ventaja a algunos microempresarios, debido a que, no genera ningún tipo de interés, por el contrario, los ayudo a expandir más el negocio. Asimismo, se destaca un mayor crecimiento de las Mypes del sector quienes adquirieron financiamientos de este tipo (autofinanciamiento); para los demás microempresarios los créditos y préstamos fueron el instrumento indispensable para lograr incrementar sus ventas y ampliar sus actividades comerciales y económicas.

- Respecto al objetivo específico N° 01, la mayoría de las microempresas se financiaron con préstamos familiares, con recursos propios, préstamos y créditos que fueron otorgados por las instituciones financieras. Es decir, recurrieron al financiamiento externo, priorizando trabajar con las entidades bancarias, pero a la vez, también optaron por gestionar sus créditos en las empresas financieras y micro financieras.
- Respecto al objetivo N° 02, los microempresarios desconocen sobre las nuevas formas de financiamiento no bancario que vienen dando mucho de qué hablar los últimos años a nivel internacional, pero pocos deciden financiarse con esas alternativas, esto se debe, a la poca información y el temor en apostar por nuevas iniciativas, creando gran expectativa en la implementación de estas nuevas alternativas en el país.

En consecuencia, este estudio despertó mucho interés en seguir investigando más acerca del financiamiento de las Mypes, pues con este tipo de estudios se puede comprobar todo lo

que tiene ver con las características, limitaciones y dificultades que tienen estas microempresas para poder financiarse.

Por lo tanto, los microempresarios necesitan capacitaciones y charlas informativas sobre los tipos y fuentes de financiamiento para estas empresas (Mypes). Es decir, la falta de información hace que los microempresarios tiendan a tomar malas decisiones a la hora de financiar sus microempresas. Cabe mencionar, que gracias a esta investigación se pudo recabar mayor información sobre la falta de conocimiento sobre el financiamiento, nuevas formas de financiación no bancaria, etc.

## **II. Revisión de Literatura**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Antecedentes Internacionales**

En el presente informe de investigación, citaremos antecedentes internacionales que fueron realizados por otros investigadores de otras partes del Mundo, menos Perú, que tiene similitud con nuestra variable de estudio.

Illanes (2017) en su investigación sobre “Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile”, la investigación tuvo como objetivo determinar la caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile, la metodología de investigación es cuantitativa, descriptiva y explicativa, instrumentos utilizados es la encuesta y el cuestionario, la muestra de investigación fue 589 empresarios. Concluyó mencionando que la influencia positiva de los niveles de ventas en los niveles de deuda, se entiende que es debido a que mayores ventas implican tener un mayor número de activos, lo cual lleva a tener una estructura de pasivos más elevada debido a la intensidad

del uso de la deuda por parte de los administradores (a mayor cantidad de activos, se vuelve más difícil financiarlos a través de patrimonio y se prefiere el uso de la deuda).

Ábalos (2019) en su proyecto de investigación titulada “Factores Influyentes en la decisión de financiamiento en empresas no financieras pertenecientes a economías emergentes, en el País de Chile”, aplicó la metodología de tipo descriptivo, tomando una muestra de 92 empresas no financieras chilenas que se encuentran cotizadas en la Bolsa de Comercio de Santiago. Logró llegar a las siguientes conclusiones: cuando las empresas experimenten una mayor separación de los derechos de voto y flujos de efectivo, tendrán una menor probabilidad de contraer deuda pública, sin embargo, este resultado se restituye a la hora de juntar las variables Fam., Sep. y Busgroup donde se determinó que si hay mayor separación el efecto será al contrario, debido a las condiciones que cada uno de ellos presenta son distintas pudiendo acceder a mercado de capitales interno. También se halló que la riqueza de una empresa a un grupo familiar o de un business group tiene poca ventaja a la hora de disponer si es que la empresa tendrá deuda pública, por lo tanto las familias son las que con mayor frecuencia tienden a tener deuda pública que los business group. Finalmente otro argumento que juega a favor de los business group, es que acceden mayormente a mercados de deuda privada.

Ixchop (2014) en su trabajo de investigación llamado: “fuentes de financiamiento de pequeñas empresas de la ciudad de Mazatenango, Guatemala. Donde el objetivo general fue: Identificar cuáles son las fuentes de financiamiento de las pequeñas empresas. A partir de esta investigación llegó a las siguientes conclusiones: el empresario tiene diferentes opciones de financiamiento para invertir en un negocio o hacer crecer el giro de negocio, valga la redundancia; los más comunes o conocidos son los préstamos o créditos financieros, ya que la mayoría recurre a instituciones financieras, así mismo los resultados

que obtuvo Ixchop en su investigación, demuestra que la gran parte de empresarios acuden a bancos en busca de recursos o mecanismos para invertir en sus actividades empresariales.

Leguizamón (2015) en su proyecto de investigación titulado “Análisis de la situación actual del microcrédito en Colombia”, tuvo como objetivo general: Describir la situación del microcrédito en Colombia en los últimos años (2010-2014); sus objetivos específicos fueron : presentar las principales cifras para analizar la evolución y profundización del microcrédito en Colombia y el comportamiento de la cartera vencida, analizar la importancia del microcrédito en la población de menores ingresos tomando como referencia los indicadores de inclusión financiera y describir la normatividad vigente que regula la actividad micro financiera en Colombia para determinar su marco de actuación.

Mora (2017) en su artículo titulado “las fuentes de financiamiento a corto plazo como estrategia para el incremento de la productividad empresarial en las Pymes”; menciona que el resultado de una primera fase de cercanía a la productividad empresarial de las Pymes y su principal fuente de financiamiento a corto plazo podrían gestionar grandes logros. Según este autor las Pymes maximizan sus recursos gracias al servicio de financiamiento, con el objeto de crecimiento y posición dentro del mercado competitivo. Por otro lado las Pymes se financian a corto plazo porque lo utilizan para financiar necesidades temporales o eventuales, sea un financiamiento interno o externo a la empresa. Entre las fuentes internas más empleadas, encontramos los pasivos acumulados, éstos se acrecientan espontáneamente en medida de la expansión de las operaciones que realice la empresa, y es una de las mejores opciones por que no necesita otorgamiento de garantía; las fuentes de financiamiento externo son las cuentas por pagar o los créditos comerciales, préstamos y papeles comerciales, todas estas estrategias pretenden llamar la atención de la gente,

informar e involucrar para lograr el reconocimiento en los mercados y opten por la mejor opción para financiar su empresa; sea interna o externa y a corto o largo plazo.

Saavedra & León (2014) en su labor de investigación titulado: “Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa latinoamericana”, donde su objetivo fue realizar un diagnóstico de la situación actual del financiamiento de las Mypes en Latinoamérica, siendo de tipo documental-descriptivo; el presente trabajo de investigación concluye :la principal fuente de financiamiento en este sector son generalmente los recursos propios ,mientras que los préstamos de instituciones financieras no bancarias es la última alternativa debido a los altos interés y las condiciones que restringen a las Mypes obtener recursos financieros de estas instituciones, esto se debe a que los Mypes son conocidos como de alto riesgo o poco probables que tengan un periodo productivo en el mercado.

Villa (2015) en su tesis titulada “financiamiento, talón de Aquiles de las Mypes en 2015”, su objetivo general fue: Determinar la contribución social, cultural y económica que aporta el financiamiento a las Mypes. El tipo de investigación fue descriptivo ya que se proyectó a describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual, la composición y procesos de los fenómenos del problema planteado. Resulta que el 64% del crédito que acogen los emprendedores deriva del ahorro familiar, el financiamiento es la pieza fundamental para la creación o superación de negocios, el trabajo de los emprendedores es acceder a capital, según la encuesta nacional de micro negocios en el 2012, el 50% de los micro negocios consideran la falta de un crédito como principal dificultad; por otro lado el estudio de instituto mexicano ,afirma que un 64% del financiamiento de las Mypes provienen de ahorros familiares. Muy aparte de la falta de financiamiento los emprendedores tienen que batallar contra la falta de cultura de emprendimiento que para

México y centro América es uno de los principales impedimentos que fueron para el año 2015.

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales**

En el presente informe de investigación, citaremos antecedentes nacionales que fueron realizados por otros investigadores en nuestro querido Perú, menos de la región de Áncash; que tiene similitud con nuestra variable de estudio.

Guerra (2017) en su tesis sobre “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016”; La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, Finalmente, se concluyó que es necesario que el micro empresario se preocupe en tener una preparación académica como micro y pequeño empresario, ello le permitirá desarrollar habilidades y aptitudes; le permitirá aumentar su productividad y saber tomar decisiones en mejoras empresariales, de tal manera que su negocio logre ser eficiente, eficaz, rentable y competitivo.

Rosales (2016) desarrolló un estudio sobre: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de prendas de vestir en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016.” La presente investigación tuvo como objetivo general determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro venta de prendas de vestir en la provincia de Leoncio prado. La investigación es de tipo descriptiva, presenta

un nivel cuantitativo, con un diseño no experimental transversal; la población de estudio fueron las tiendas de la provincia de Leoncio prado, y la muestra estuvo conformada por 12 Mypes del sector Comercio rubro venta de prendas de vestir en la provincia de Leoncio prado; Dentro de las principales conclusiones Se pudo ver que todos los representantes legales son adultas y que Más de la mitad de los representantes legales de la Mypes del sector Comercio rubro venta prendas de vestir encuestados sus edades oscilan entre 45 a 64 años de edad, el 75 % de los representantes de la Mypes del sector Comercio rubro venta de prendas de vestir son de sexo femenino el 58 % de los representantes de las MYPE tienen estudios superior. El 100 % de los representantes de la MYPE tienen más de tres años dedicándose a esta actividad empresarial. El 58 % de los representantes de la Mypes del sector Comercio rubro venta de prendas de vestir tienen de 6 a 10 trabajadores. El 75% recibieron capacitación en un curso. El 58% ha participado en el curso manejo eficiente de crédito. El 58% su financiamiento es propio, el 83% obtuvieron créditos comerciales.

Campos (2016) en su tesis titulada “Caracterización de financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés en el distrito de la esperanza del año 2015”, tuvo como objetivo determinar la caracterización, capacitación y rentabilidad de las Mypes de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés en el distrito de la esperanza del año 2015. fue de diseño no experimental, transversal y descriptiva. Concluyó que el 50% tienen más de 3 años en la actividad y el 70% más de 3 trabajadores eventualmente.

Respecto al financiamiento.- el 100% de las Mypes se financiaron mediante créditos, un 75% prefirió los créditos comerciales y un 25% los créditos hipotecarios. Respecto a la capacitación.-un 75% de estas Mypes no recibieron ninguna capacitación, por otro lado, el 100% sustentan que la capacitación es una inversión, por ese motivo no accedieron a una

capacitación. Respecto a la rentabilidad.-el 100% de los encuestados difieren que la rentabilidad se debe a la cantidad de dinero con el que financian sus negocios.

Lozano (2016) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro confección de ropa deportiva en la ciudad de Juanjui, provincia de Mariscal Cáceres, región San Martín año 2016”, el objetivo fue determinar el financiamiento y la capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro confección de ropa deportiva en la ciudad de Juanjui, provincia de Mariscal Cáceres, región San Martín año 2016”.se realizó con el diseño descriptivo ,con una muestra de 12 Mypes que se encuestó con 12 preguntas cerradas; la Conclusión es que la mayoría de las Mypes encuestadas se financiaron con recursos ajenos o financiamiento externo y solo algunos pocos se autofinanciaron.

Miranda (2016) en su tesis de la universidad nacional de Trujillo titulada “Incidencia del financiamiento de Mi Banco en la mejora del capital de trabajo del Mype comercial negocios e inversiones Miranda S.A.C. – Chepén, año 2014”,su objetivo genera fue: Determinar la incidencia del financiamiento de Mi Banco en la mejora del capital de trabajo de las Mypes comercial negocios e inversiones Miranda S.A.C. – Chepén ,año 2014.Concluyó que comercial negocios e inversiones Miranda S.A.C. paso inconvenientes al solicitar crédito y/o préstamo a entidades financieras que ofrecían elevadas tasas de interés. Por lo tanto tuvo que recurrir a otras entidades que pudieran financiar sus actividades. Por otro lado Mi Banco es la entidad financiera que brinda una menor tasa de interés, por ello esta Mype pudo acceder a los distintos tipos de financiamiento con los que cuenta Mi Banco; cabe resaltar que recurrir a esta entidad, le ayudo a seguir con sus actividades comerciales y lograr sus objetivos y metas trazadas. Sin embargo el crecimiento y el volumen de sus ventas dependerán de distintos actividades que deberá aplicar, tales

como: la buena administración y toma de decisiones que va ayudar a ser un negocio competitivo y rentable en el mercado, la innovación, el marketing, etc.

Taricuarima (2016) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016”, esta investigación tuvo como objetivo general determinar y describir las características primordiales del financiamiento; el diseño de esta investigación fue descriptiva, se tomó una muestra de 45 microempresas para realizar la encuesta, donde obtuvo los siguientes resultados. Menciona como conclusión que las entidades bancarias presentan mayor beneficio para los Mypes y recomienda que estas empresas sigan financiándose para seguir creciendo y formas nuevas sucursales.

Vizconde (2015) en su plan de tesis titulada “El financiamiento a las micro y pequeñas empresas comerciales de chepén para promover su desarrollo sostenible con responsabilidad social empresarial”, esta investigación tiene como propósito, hacer un análisis de las causas del financiamiento; con el objetivo de promover su desarrollo con una responsabilidad sólida. La encuesta fue aplicada a un grupo de 32 microempresas, el método que empleo fue el cualitativo. Se concluyó que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales generan desarrollo sostenible, económico, social y ambiental.

Pineda (2016) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro zapaterías de la provincia d Leoncio Prado – Tingo María, período 2016”, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro zapaterías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015-2016, la investigación fue de tipo cuantitativa y nivel descriptiva. Se concluyó que la

mayoría de los representantes legales de las Mypes encuestados su rentabilidad mejoró por el financiamiento y la capacitación recibida, ya que son factores esenciales para su desarrollo económico y gestión empresarial del sector comercio, rubro zapaterías.

Bartolo (2018) en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Piñal del Distrito de Villa Rica, 2017”. La presente investigación, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro piñal del Distrito de Villa Rica, periodo 2017. La investigación fue descriptiva. Se concluyó que los empresarios encuestados manifiestan que respecto al Financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 93% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, el 86% fue a corto plazo. En relación al Financiamiento podemos ver que la mayoría se formó con capital propio, así mismo existe una minoría que se financia con entidades bancarias y entidades no bancarias. Se Puede evidenciar que la mayoría encuentra mayor facilidad de financiamiento en entidades no bancarias.

### **2.1.3. Antecedentes Regionales**

En el presente informe de investigación, citaremos antecedentes Regionales que fueron realizados por otros investigadores en la región de Áncash, menos de la provincia de Huaraz; y que tiene similitud con nuestra variable de estudio.

López (2018) en su tesis denominada: “Caracterización de la formalización y el financiamiento de las Mypes del sector comercio-rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de nuevo Chimbote, del año 2013”.se planteó como objetivo general: determinar las principales características de la formalización y el financiamiento de las Mypes del sector comercio- rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de

nuevo Chimbote, del año 2013; La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptiva, diseño correlacional. Concluyó que el 60% de los representantes legales de las MYPES son jóvenes de (18 – 30 años) de edad, El 67% accedió a un financiamiento, el 33% obtuvo un financiamiento en entidades no bancarias, el 47% con un interés de (21% - 47%), el 33% por un monto de S/. 1,000 – S/. 2,999 y el 33% para capital de trabajo.

Valdeiglesia (2017) en su estudio de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento y la competitividad de las Mypes del sector comercio, rubro venta de calzado del distrito el porvenir, año 2014”. Objetivo General: Describirlas principales características del financiamiento y la competitividad de las Mypes del sector comercio, rubro venta de calzado del distrito El Porvenir, año 2014; La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptiva, diseño transversal. Concluyó que los representantes de las Mypes del distrito El Porvenir son personas adultas con experiencia en el sector de calzado en su mayoría hombres, ya que se tiene cierta tendencia a que los hombres son los que dirigen el negocio como cabeza de familiar, solo tienen como grado de instrucción secundaria por lo que quizá se vieron en la necesidad de formar un negocio para poder tener ingresos económicos. Financian su actividad económica mediante préstamos para los cuales recurren a las Cajas Municipales de ahorro y Crédito (CMAC), ya que son más flexibles en el otorgamiento de crédito y además según el crecimiento del negocio les van dando facilidades de montos mayores de créditos en el transcurso del tiempo, invirtiendo más en su capital de trabajo. Tienen un buen trato con sus proveedores y un buen nivel de fidelización con sus clientes, lo que genera un buen grado de negociación tanto como con sus clientes como con sus proveedores, además se enfrentan a un alto nivel de competencia, para ello en el aspecto que más deben tener en cuenta es el precio y seguido por la calidad del producto para contrarrestar la alta amenaza de productos importados a bajo

costo, con la finalidad de incrementar sus ingresos y así ir equipándose de maquinaria tecnológica para sus procesos productivos.

Cabezas (2018) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra/venta de calzado del mercado modelo de Iquitos, 2016”, El presente informe de investigación, tuvo por objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra / venta de calzado en mercado modelo - Iquitos, 2016. La investigación fue de diseño no experimental cuantitativa-descriptiva, para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 MYPES a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Se concluyó que las pequeñas y microempresas en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. Pese a eso uno de los principales problemas del país es que no existe una estrategia nacional sostenida que permita promover y desarrollar las MYPES en el Perú, es decir a diferencia de otros países en el Perú no existen programas que faciliten al microempresario poder subsistir siendo muy difícil el acceso a mercados internacionales y teniendo un problema crediticio con tasas muy elevadas ,estos aspectos repercuten negativamente en las pequeñas y microempresas, ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo. Hay que decir que el estado tiene políticas a favor de las MYPES pero lamentable mente estas política que imparten son políticas traídas de otros países desarrollados las cuales no se ajustan a la realidad de nuestro país, asimismo cabe recomendar que el sistema legal se revise ya que es un poco confuso y engorroso lo cual genera la informalidad, además de capacitaciones a microempresarios para que estas sean más competitivas y productivas y por ende más rentables.

Liñán (2016) en su tesis titulada “El financiamiento en la gestión económico y financiera de las MYPES del distrito de Sihuas, período 2013” realizado en Sihuas, Ancash, tuvo como objetivo describir el financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPES del Distrito de Sihuas, período 2013. La investigación fue cualitativo – descriptivo, para el recojo de información se utilizó las fichas bibliográficas que forman parte de los anexos. Entre las conclusiones puedo afirmar que es importante señalar que la empresa es libre y responsable de escoger la fuente de los recursos económicos y financieros más convenientes para su capital, pues existen factores internos y externos que condicionan las decisiones del empresario al momento de solicitar créditos bancarios. Así mismo, la influencia de los créditos pymes en las empresas MYPES de Sihuas, es positivo ya que al recurrir a entidades bancarias en la actualidad les dan más facilidades de pago y más oportunidades de obtener los créditos; es decir ya no son tan exigentes con las garantías debido a la numerosa existencia de entidades financieras que ofrecen créditos con bajas tasas de interés y de rápida aprobación.

Acosta (2016), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio –rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014”, La investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/ venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014. La investigación fue descriptiva. Se concluyó que las Mypes están representadas por personas adultas quienes llevan el control de dichas empresas que les permite estar en actividad por más de cinco años en sector rubro compra ventas de ropa deportiva para damas y caballeros. Con respecto al financiamiento, el 80%

inició sus actividades con capital propio y la diferencia lo hicieron con Financiamiento de terceros. Asimismo, promover y ejecutar programas de capacitación empresarial para las MYPES, que estén respaldado por el Estado, gobiernos Regionales y Locales, educar y sensibilizar a los micro empresarios en cuanto a temas de gestión empresarial tales como formalización, de las MYPES atención al cliente, abastecimiento y distribución, de mercadería de calidad, que les permita brindar seguridad laboral innovación en la nuevas tendencias en los negocios. Apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento para beneficiar a las MYPES porque hoy en día no cuentan con el apoyo necesario.

Proponer a las entidades financieras realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue a la MYPES, sean de largo plazo con el fin de asegurar el destino del mismo en la actividad del negocio, y así lograr resultados positivos tanto en la MYPE como en las Entidad Financiera, así poder Genera rentabilidad en las empresas. Finalmente se determina como resultado de la investigación que las Mypes no cuentan con el apoyo de los gobiernos en el sistema financiero ni en la capacitación carecen de escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de no poder invertir en nuevas tecnologías que les puedan tener un mejor margen de ingresos.

Crespín (2018) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa-Chimbote, 2015”, El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa de Chimbote, 2015. La investigación fue descriptiva. Finalmente, se concluyó que la mayoría de los Mypes necesitan del financiamiento para poder crecer y desarrollarse en el mercado; sin embargo,

el crédito financiero que obtienen es a corto plazo; por otro lado, la poca valoración que tienen a la capacitación es una debilidad de las Mypes encuestadas; por lo tanto, sería conveniente que el Estado, debería empezar a implementar programas de capacitación ad hoc a las Mypes en general y a las Mypes estudiadas en particular.

Ramírez (2017) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/ venta de calzado para damas- Chimbote, 2015”, El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/ venta de calzado para damas de Chimbote, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 10 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Finalmente, se concluyó que un poco más de la mitad (60%) financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, la mayoría (87.50%) solicitaron financiamientos de entidades no bancarias, el total (100%) de los créditos obtenidos fueron a corto plazo e invertidos en capital de trabajo; el total (100%) no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el total (100%) de los trabajadores no recibió ningún tipo de capacitación, el total (100%) considera la capacitación como una inversión y que es relevante para su negocio.

#### **2.1.4. Antecedentes Locales**

En el presente informe de investigación, citaremos antecedentes nacionales que fueron realizados por otros investigadores en la ciudad de Huaraz, que tienen similitud con nuestra variable de estudio.

Rastha (2016) en su tesis de la escuela profesional de contabilidad de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote, titulada: “El financiamiento y rentabilidad de las Mypes

del sector comercio, rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz-región Áncash, año 2013”, El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz-región Áncash, año 2013”,. Para llevarla a cabo se utilizó el diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso, aplicando las técnicas de la revisión bibliográfica y la entrevista a profundidad y los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes, respectivamente. Finalmente se concluyó que las Mypes del presente estudio se financiaron mayormente con recursos ajenos (financiamiento externo).

Tadeo (2018) en su tesis sobre “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías en la provincia de Huaraz periodo -2016”, tuvo como objetivo determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro zapaterías en la provincia de Huaraz, la investigación fue cuantitativa y descriptiva, población de muestra fue de 23 MYPE, los resultados el 65% de los microempresarios financian su actividad con fondos propios y el 35% financian con fondos de terceros. El 39% otorgan préstamos de entidades financieras, edificar y mi banco y el 22% son de otras entidades. El 61% de los microempresarios inició su negocio con un monto de S/. 35,000.00 a más, el 26% inició con un monto de S/. 25,000.00 a S/. 35,000.00 y el 13% con un monto de S/. 20,000.00 a S/. 25,000.00.

Huansha (2018), realizó un estudio sobre: Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas comercializadoras de ropa en Llamellín, 2017. Tuvo como objetivo: Determinar las principales características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio de ropa en Llamellín,

2017. La investigación fue de tipo cuantitativo y nivel descriptivo, para llevarla a cabo se clasificó una muestra de 9 MYPE de una población de 11, a quienes se les aplicó un cuestionario. Conclusión: que más del 50% de los microempresarios acudió a solicitar crédito a una entidad bancaria y lo invirtieron en su capital de trabajo, también el 44% de ellos se capacitaron para la administración del crédito y todos los microempresarios dicen que su rentabilidad mejoró en los últimos años.

González (2016) realizó un estudio acerca de: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ropa de mujer en el distrito de Huaraz, 2014. Tuvo como objetivo: Determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ropa de mujer en el distrito de Huaraz, 2014. El diseño de investigación fue: descriptivo simple, no experimental y transversal; la población muestral estuvo constituida por 23 propietarios y administradores de las tiendas dedicadas a las ventas de productos de limpieza, se operacionalizaron las variables, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Conclusión: Queda determinada el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ropa de mujer; 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.

Alvarado (2013) en su tesis sobre la “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro venta de calzado de la provincia de Huaraz, 2016”, tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro venta de calzado

de la provincia de Huaraz, 2016. La metodología de la investigación es de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, para el recojo de la información se consiguió una muestra 47 MYPE como población de 50 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 22 preguntas cerradas y abiertas. Se concluyó que el más del 55% de los microempresarios acudió a solicitar crédito a una entidad bancaria y lo invirtieron en capital de trabajo y en el mejoramiento de sus locales y en compra de activos fijos.

Lleclish (2015) en su tesis titulada “La influencia del Financiamiento crediticio en las Mypes de la ciudad de Huaraz 2013”, tuvo como objetivo estudiar la influencia que tiene el financiamiento crediticio en las MYPE de la ciudad de Huaraz, siguió la metodología descriptiva y correlacional de corte transversal. Se Concluyó que los resultados de la investigación permitieron explicar los efectos del financiamiento crediticio en las MYPE de la ciudad de Huaraz, de cómo este con una eficiente administración crece y se desarrolla económicamente, para ser fuente de desarrollo de la sociedad Huaracina y Peruana.

Gamboa (2017) en su tesis titulada “El financiamiento y la rentabilidad de las MYPE sector comercio - rubro ropa de bebé en la ciudad de Huaraz, 2015”, tuvo como objetivo conocer el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro ropa de bebé en la ciudad de Huaraz, en el 2015 y el tipo de investigación fue cuantitativa, siendo el nivel de la investigación descriptiva y se aplicó la técnica de la encuesta, donde el 71% fueron del tipo de finanzas privadas. Se concluyó que la gran importancia que tiene el financiamiento en la actividad económica de las Mypes del rubro materia del estudio, puesto que muchas veces el financiamiento puede ser igual o mayor al capital que cuentan las empresas que acceden a este financiamiento.

Celis (2018) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro calzado de la

provincia de Huaraz, periodo 2016”, se planteó como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro calzado de la provincia de Huaraz, 2016. La investigación fue de tipo cuantitativa y cualitativa y el nivel de investigación descriptivo, la técnica que se utilizó fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Se concluyó que el financiamiento respondió favorablemente porque obtuvieron créditos de entidades financieras, donde se debe crear programas de capacitación para facilitar el conocimiento de los nuevos métodos de enseñanza y las librerías en la actualidad son rentables y sus ventas tienen aumentos significativos.

Lujan (2019) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de textilería del distrito de Chimbote, 2017”, cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro-compra/venta de textilería del distrito Chimbote, periodo 2017. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió una muestra poblacional de 15 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas. Se concluyó que las Mypes de estudio se autofinancian con recursos propios y préstamos familiares; y solo la 4ta parte solicitan préstamos de entidades financieras y bancarias.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teoría del financiamiento**

El financiamiento es un concepto que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente parte de una sola idea, que consiste en dar o recibir recursos monetarios que son fundamentales para iniciar actividades económicas; mediante el financiamiento los

microempresarios, emprendedores e innovadores pueden mejorar, expandir el negocio y complementar con recursos propios (Romero, 2018).

Generalmente el Autofinanciamiento (capital propio) es insuficiente para iniciar un negocio. Por lo tanto, algunos prefieren recurrir a entidades financieras; al realizar este último, la empresa forma una estructura financiera.

### **Teoría de estructura financiera**

También llamado mercado de intermediación indirecta, donde se juntan recursos propios y ajenos, porque los recursos se mueven desde los que tienen (ofertantes) a los que requieren (demandantes) a través de instituciones financieras, en base a la información brindada deciden a quién entregar los fondos en calidad de préstamo (Sánchez, 2017).

Esta teoría sobre la estructura financiera tradicional, explica sobre una estructura respecto a la financiación propia e ajena. Es decir, no interesa si el capital fue el recurso ajeno o propio, lo importante es tener el financiamiento suficiente (Chávez, 2017).

Como definen los autores Lerma, Martín, Castro y otros (2017) el financiamiento es la obtención de recursos económicos, con el propósito de poner en marcha el desarrollo y gestión de alguna actividad económica. Por lo tanto, los créditos y/o préstamos obtenidos por este medio, serán recobrados en los plazos determinados (corto, mediano y largo) y costeados con un tipo de interés fijo o variable establecidos por la entidad financiera.

Así mismo, el financiamiento para las Mypes es imprescindible, ya que es un medio que les facilita a continuar invirtiendo y desarrollándose como empresa. Por lo tanto, permanecen más tiempo en el mercado competitivo y a la vez cooperan con en el desarrollo económico y social del país (Chávez, 2017).

## Teoría de “M &M” (Modigliani y Miller)

Es una de las teorías del financiamiento más notorio en el mundo, según esta teoría, la estructura financiera será óptima cuando maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Esta estructura de no ser apropiada, puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa (Ayma, 2018).

Esta teoría desarrollada por M&M constó de Supuestos, tales como:

- No hay barreras de acceso al mercado de capitales ni participantes dominantes.
- No existen impuestos ni costos de quiebra.
- El acceso al mercado no tiene costos y no existen fricciones en el libre intercambio de activos.
- La información relevante sobre cada activo es disponible libremente.

Estos supuestos se fundamenta con tres proposiciones de M&M, las cuales son:

**Proposición I:** el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar los recursos financieros que los han financiado. Por lo tanto, el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital es independiente de su estructura financiera. Es decir, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (Cardenas, 2017).

**Proposición II:** la rentabilidad de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento. Es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase en función lineal a la razón de endeudamiento (Diaz, 2017).

**Proposición III:** Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser

igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (Huaynate, 2017).

### **Teoría de la Jerarquía Financiera (PeckingOrder)**

Esta teoría es una propuesta alternativa a la Teoría del Equilibrio Estático, quienes la formularon fueron Myers y Majluf (1984).

Las empresas optan por la financiación externa, solo si la autofinanciación es insuficiente. En esta teoría, el atractivo por los ahorros impositivos es por intereses del endeudamiento, el riesgo de la insolvencia financiera, son consideraciones secundarias (Hennings, 2014).

En realidad existen muchas otras teorías que describen el financiamiento en las empresas, tales como:

En la teoría sobre Jerarquía de preferencias, como expresa Donald (1961) las decisiones de inversión y financiamiento dieron resultados positivos y/o negativos en la liquidez financiera de los negocios. Esto se debe, a que los empresarios no disponen de una información eficaz y veraz, por tal motivo, esto género obstáculos en la información.

Según el autor, el recurso propio (autofinanciamiento) debe ser el principal aporte cuando se inicie una inversión; de esa forma, se estaría dando prioridad al financiamiento propio y si se necesitaran adicionales, se acudiría a los mecanismos de las fuentes de financiamiento ofertadas por las entidades financieras y empresas bancarias.

En la teoría sobre Estructura de capital, empleando las palabras de Copeland, Weston y Shastri (2014) explican que se fundamentó en dos dimensiones, tales como: *fuerza y duración*. Es decir, si se determinó la fuente crediticia se debe optar entre el capital propio

y el financiamiento bancario, estos pueden provenir de las diversas fuentes de financiamiento.

### **A. Fuentes de Financiamiento**

La USAID (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, 2015) especifico que las fuentes de financiamiento son como fondos necesarios para adquirir equipos, el abastecimiento del capital de trabajo, mercaderías, etc. Por lo tanto, existen tres formas en que una empresa puede producir sus recursos: la primera es cuando la empresa genera utilidades con fondos propios; la segunda está conformada por el capital adicional aportado por los accionistas y la tercera por los recursos provenientes de terceros. Es decir, los créditos o préstamos de instituciones financieras, proveedores, entre otros.

Como dice Guzmán (2016), la escasez de la liquidez en las organizaciones públicas o privadas los obliga acudir a las fuentes de financiamiento, con la finalidad de ampliar sus locales, adquirir mercadería y ejecutar nuevos proyectos. Por lo tanto, estos microempresarios tienen la necesidad de financiarse cada cierto tiempo.

Citando a Panigo (2015) donde indica que entre los diversos instrumentos de financiamiento, la que más incide es la Autofinanciación o el capital propio. Por otro lado, el endeudamiento por los compromisos obtenidos con el sistema bancario también forma parte de la decisión financiera de cada microempresario.

Desde el punto de vista de Hernández (2015) argumenta que los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión; en lo interno o externo; a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento.

De acuerdo con Boscán y Sandra (2016) El financiamiento aporta fluidez a los recursos monetarios, esto ayuda a llevar a cabo las estrategias de operación a través de la inversión.

Es decir, incrementar la producción, progresar, expandirse, adquirir mercadería y/o realizar nuevas inversiones. Por lo tanto, es recomendable aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado financiero.

Tal como se expresa en el párrafo anterior, las fuentes de financiamiento contribuyen favorablemente la apertura, sostenimiento y desarrollo de los proyectos empresariales. Como afirmo Brearly (2017) el financiamiento es la obtención de recursos (dinero), que sirve para invertir e iniciar nuevas operaciones. Por lo tanto, ayuda a fomentar el crecimiento de la empresa; tales medios pueden obtenerse a través de la autofinanciación o por financiación externa (financiación bancaria); que puede ser a corto, mediano y largo plazo.

Como señalo Lerma, Martín, Castro y otros (2017) las micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) han tenido que lidiar con trabas a la hora de solicitar financiamiento, ya que no fue fácil. Sin embargo, existen diferentes fuentes de financiamiento que ayudaron a surgir a estas Mypimes a nivel mundial.

#### **a. Fuentes de Financiamiento Formal**

Son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. En el Perú, se tuvo la banca múltiple y el micro financiamiento. Dentro del financiamiento formal tenemos las siguientes:

*i. Instituciones financieras bancarias:* son organizaciones encargadas de captar excedentes de fondos de las personas naturales y jurídicas, mediante los instrumentos financieros, de forma que estas son canalizadas mediante créditos; produciendo un efecto multiplicador del dinero en la economía. El ente encargado de fijar la tasa de interés referencial es el BCR (El Banco Central del Perú) y la

CONASEV (Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores) es la encargada del fomento del mercado de valores y regula las presentaciones contables.

El sistema financiero peruano está conformado por: Entidades Bancarias, Compañías Financieras, Banco de La Nación, Bolsa de Valores, Compañías de Seguro, Bancos De Inversión, entre otros más.

*ii. Instituciones financieras no bancarias:* estas se diferencian de las anteriores por no estar autorizadas para captar dinero, aunque puedan realizar transacciones similares mediante el uso de instrumentos financieros de otra naturaleza, como por ejemplo: las micro finanzas, el arrendamiento financiero y fondos de inversión de capital privado. Por lo tanto, están conformados por: Cajas rurales, Cajas municipales, EDPYME, Entidades de Arrendamiento financiero y Cooperativas de ahorro y crédito.

Dicho sea de paso, el Sistema financiero en el país se encuentra conformado por muchas instituciones financieras, Empresas bancarias, cajas municipales, cajas rurales, etc. Por lo tanto, tienen como fin primordial captar dinero por medio de los depósitos u otra modalidad, canalizar el dinero en forma de créditos y multiplicar el dinero para el bien de la economía peruana. Es por ello, que describiremos algunas de esta, tales como:

- **Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)**

Son instituciones de micro financiamiento, que se encuentran reguladas por los gobiernos municipales. Este modelo es una de las 5 modalidades Institucionales de micro finanza que son reguladas por la SBS (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP).

Según la investigación que se realizó, las CMACs atienden necesidades de financiamiento a las Mypes, aportando capital de trabajo que ayudo a iniciar, expandir e invertir el negocio de estos microempresarios. Como afirmo Ayma (2018) estas instituciones nacen en el Perú en el año 1980, debido a una iniciativa del gobierno alemán;

se creó básicamente para dar financiamiento a microempresarios, población informal y para aquellas personas que no tenían acceso al sistema financiero debido a que no contaban con un historial crediticio. Cabe mencionar, que algunas de las tantas que se encuentran vigentes son las siguientes: caja Huancayo, Arequipa, cuzco, caja del santa, Trujillo, Piura, Ica, Sullana, Tacna, etc.

Del mismo modo, teniendo en cuenta a Pro-Inversión (2017) y la investigación en los párrafos anteriores, donde señalan que las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) se encargaron de financiar a los microempresarios, informales, entre otros, facilitando así a los microempresarios a invertir en un nuevo emprendimiento o proyecto.

- **Las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC)**

Citando a Arana, Núñez, Ore, Velazco (2017) donde expresan que desde 1993 se creó e inicio las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito con el objetivo de brindar servicio al sector agrícola. Es entonces, que se inició ofertando los servicios de financiamiento a los sectores agrarios, comerciales, etc. Estas se enfocaron netamente a los ámbitos del sector urbano, es decir, las cajas rurales trabajo desde siglos y a la fue diversificando cada operación teniendo en cuenta a las Mypes, debido a que, estas representan la mayor participación en su cartera de clientes. Estas instituciones rurales están facultadas a recepcionar depósitos y ofertar múltiples tipos de créditos, pero estas no pueden autorizar, ni aperturar cuentas corrientes.

Tomando en cuenta a Rojas (2018) los CRACs son instituciones financieras dirigidas a la atención de sectores dentro de la población rural y local que se encuentran desatendidas por el mercado formal, sus principales servicios son créditos brindados a productores y empresarios del Agro y diferentes modalidades de ahorro.

Por lo que se refiere a las desventajas de los CRACs, en los últimos años presento riesgo crediticio por la agrupación de préstamos dentro de una sola región, la máxima concentración de créditos y préstamos en el sector de agricultura.

- **EDPYMES (Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa)**

Según la investigación de Cárdenas, Díaz, Huaynate, Torres (2017) estas instituciones se crearon en el año 1994, iniciando sus operaciones de otorgamiento de financiamiento a las Mypes. Actualmente se encuentran en una difícil situación, esto se debe a su mínima participación en el mercado financiero, provocando caída de sus indicadores financieros. El objetivo principal de estas instituciones es la de cubrir necesidades económicas de las personas naturales que desarrollan actividades calificadas como micro, medianas y pequeñas empresas; y también para los que cuentan con capital propio, donaciones o inversión familiar en el negocio.

La EDPYME se diferencia de las demás, debido a que no puede captar depósitos; por lo general efectúa transacciones, emitir giros a sus demás oficinas o sedes, bancos intermediarios y también actúa como legataria en una transferencia. Es considerado el más accesible dentro del mercado financiero dirigido a los Mypes.

- **Las Cooperativas de Ahorro y Crédito**

Morales (2017) afirmó que dichas instituciones aportaron de manera significativa el desarrollo económico del país, ya que apoyaron de manera continua a todos los sectores de producción, comercio y servicio. Por lo tanto, fue considerado como uno de los modelos más aceptables dentro del mercado financiero, debido a que disminuyó grandes brechas en la inclusión de las demás personas con poca sostenibilidad financiera. Otro rasgo de estas cooperativas es que no forman parte del sistema financiero, esto quiere decir, que según mandato legal existe un ente supervisor llamado FRENACREP (Federación de cooperativas

de ahorro y crédito del Perú).el hecho de no ser consideradas dentro del sistema financiero peruano, no fue un impedimento para seguir operando en el mercado. El único problema fue que solo el 23 % de estos estaban inscritos dentro del FRENACREP, por lo tanto, un 74 % de cooperativas no son objetos de supervisión por parte de esta entidad.

Por su parte, Rivera y Saldivar (2018) han analizado lo concerniente respecto a las cooperativas, donde hicieron mención sobre las ventajas y desventajas de estas.

Como dijimos anteriormente las COOPAC tuvieron pro y contras, según el estudio realizado por los autores del párrafo anterior, nos describieron algunas irregularidades que hubieron respecto a sus regulaciones de protección del dinero público, se dice que por lo menos, dos de estas cooperativas fueron denunciadas por usar modelos piramidales, emitir carta fianzas a obras publicas sin ser autorizadas y dicen también que pueden forman parte de una red criminal.

#### **b. Fuentes de Financiamiento informal**

Existen diversas formas de financiarse informalmente en el sector comercio, se tiene entendido, que estas no disponen de ningún ente supervisor, por lo tanto, no otorgan ningún tipo de seguridad. Últimamente se evidencian mucho de este tipo de financiamiento, tales como:

- **Los Prestamistas o agiotistas:** son métodos de financiamiento que se encuentran libres de supervisión y regulaciones legales. Por lo general, los prestamistas son personas naturales que otorgan préstamos con un interés mensual que sobrepasa el 5%. Pirámides
- **Prestamos de familiares y amigos:** como afirmo la Asociación de bancos del Perú (2017) son los más usados en el Perú, dichos préstamos son realizados por relación familiar o de confianza entre ambas partes, sin ningún tipo de interés y con ningún procedimiento legal.

- **Sistema de juntas o “Pandero”:** es una técnica colectiva que se caracteriza por formar grupos de personas con la finalidad de aportar de forma periódica ciertas sumas de dinero, que finalmente será sorteado y entregado a la persona ganadora. En pocas palabras son ahorros colectivos, que irán sorteando periódicamente.

Según la asociación de bancos del Perú (2017) afirmo que este sistema de juntas o pandero son de ayuda mutua; mediante el ahorro colectivo pueden generar sus propios recursos y autofinanciarse.

- **Crédito de proveedores:** la asociación de bancos del Perú (2017) manifestó que es un proceso usual que se lleva a cabo entre una empresa proveedora y una Mype, cuyo objetivo es dejar a crédito; mercaderías, materiales, equipos. Esto quiere decir, que la empresa proveedora dejara en condición de préstamo dichos suministros con la finalidad de ser compensado en un determinado tiempo.

- **Organismos no gubernamentales (ONGs):** la Asociación de bancos del Perú (2017) manifestó que estas ONGs son entidades formales sin fines de lucro, cuyo objetivo principal es la de brindar ayuda mediante el financiamiento de diversos tipos, Tales como: créditos personales, créditos solidarios, entre otros). Estas se diferencian por tener una visión social, al igual que las anteriores no son supervisados por la SBS.

## **B. Tipos de fuente de Financiamiento**

Como se describió en los párrafos anteriores, el elemento más importante de toda empresa es su capacidad financiera. En ese sentido, es primordial conocer los tipos de fuentes de financiamiento a lo que podemos recurrir para tener un capital inicial para emprender nuestro propio negocio. Algunas de las tantas que podemos nombrar son las siguientes:

#### **a. Fuentes internas de financiación**

Son aquellos ingresos provenientes de los recursos que género la propia empresa, las que se originó por la propia actividad mercantil. Estos ingresos son: **venta de activos fijos, ganancias retenidas o beneficios retenidos (reversión) y cobros de deudas.** Estas serán usadas para la ampliación del capital; una de las ventajas de este tipo de financiación es la que no tiene vencimiento a corto plazo y no genera ningún costo (Palomino y Carrasco, 2019).

Algunos ejemplos de fuentes de financiamiento internas son las siguientes:

- **Aportaciones de socios.**- Hace referencia a los aportes que cada socio o accionista realiza al momento de constituirse la empresa, dicho aporte puede ser en recursos monetarios y no monetarios como activos fijos (inmuebles, maquinaria y equipos).
- **Utilidades reinvertidas.**- Es uno de los procedimientos más usados dentro de una empresa, los socios mediante mutuo acuerdo deciden no repartir sus ganancias, sino que deciden reinvertirlo en adquisición de mercaderías, construcción o remodelación del local comercial, etc.
- **Venta de activos fijos.**- Hace referencia a la venta de muebles, equipos o terrenos que son inutilizadas por el paso del tiempo y que son importantes para cubrir ciertas necesidades de la empresa.
- **Depreciaciones y amortizaciones.**- A través de la depreciación o amortización de un activo fijo, la empresa recupera el costo de inversión, esto se debe, a que estas se provisionan como gastos de la empresa y generan disminución en las utilidades. Por lo tanto, baja los impuestos y los dividendos, no ocasiona salida de dinero.

- **Incremento de pasivos acumulados.-** Estas son generados dentro de la empresa, un claro ejemplo es: el pago a proveedores, pago de sueldos y salarios y pago de impuestos. Estos compromisos son generados por los servicios que se recibió y están pendiente de pago.

#### **b. Fuentes externas de financiación**

Tomado en cuenta a Ccaccya (2015) sobre las fuentes externas de financiamiento, mencionó que son recursos monetarios provenientes de personas, entidades e instituciones financieras y micro financieras que son ajenas a la empresa, existen diferentes maneras de financiarse de acuerdo a las necesidades específicas de cada empresa. Por lo tanto, las más solicitadas son la banca financiera o múltiple (entidades financieras o micro financieras). Este tipo de financiamiento requiere de una serie de procedimientos administrativos que garantiza el pago de las cuotas más el interés calculado; este recurso ajeno puede ser a corto o largo plazo.

Las fuentes externas pueden clasificarse en 2 partes:

#### **i. Financiamiento en deuda**

Consiste en poner condiciones y términos, las cuales son requisitos fundamentales al momento de ser aprobadas. Por lo tanto, el cobro de intereses, las garantías, etc. Algunos de estos son:

- **Préstamo.-** es un crédito concedido por entidades bancarias, mediante un análisis se verifica la capacidad de pago del cliente y aprueba un monto bajo expresas condiciones y términos.

- Leasing o arrendamiento financiero.- es un tipo de crédito que financia la compra de bienes muebles e inmuebles garantizándole la efectividad financiera sin comprometer sus recursos en un corto plazo.
- Línea de crédito bancario.- este tipo de financiación concede créditos con un límite, es otorgado por medio de herramientas tecnológicas. Es decir, se trata de una cuenta bancaria que el cliente puede utilizar para hacer compras en línea, con la finalidad de ser pagado en cuotas.

## **ii. Financiamiento en capital**

Como lo describe Fong Chun (2015) este tipo de financiamiento describe que, mediante la venta de acciones se recauda fondos. Por lo tanto, se intercambia un porcentaje de acciones por una inversión financiera. Algunos ejemplos son las siguientes:

- Las 3 F (family, friends and fools).- son préstamos de recursos monetarios o no monetarios de personas cercanas a los emprendedores, sin cobros de interés y en un plazo de pago indeterminado (Olmos, 2016).
- Venture capital o capital de riesgo.- según Palomino (2016) Este método de financiamiento ayuda a invertir fondos como capital, compras acciones y dividendos obtenido de las compañías de seguros, fondos de pensiones, bancos o cuentas de ahorro. En pocas palabras, el capital de riesgo son inversiones en proyectos riesgosos, con el objetivo de ganar grandes tasas de rendimiento.
- Incubadoras empresariales.- Son empresas dedicadas a capacitar, asesorar e impulsar los nuevos proyectos empresariales. Su único fin es la de brindar ayuda, o sea es una organización sin fines de lucro (Palomino, 2016).

- **Aceleradores empresariales.-** son entidades centradas en acompañar y validar todo el proceso de implementación del negocio. Por lo tanto, este apoyo es regularizado mediante un programa de invitación., con la finalidad de postular como participante. Esta inversión es temporal, debido a que, su propósito es la de acelerar el proceso empresarial, generar estabilidad y rentabilidad en el mercado (Palomino, 2016).

### **C. Nuevas fuentes alternativas de financiamiento no bancario**

La crisis económica mundial, ha generado la aparición de nuevas fuentes de financiamiento no bancario. Estas nuevas fuentes alternativas son recursos monetarios prestados por terceros con la finalidad de ayudar a los micros emprendedores. Entre las cuales podemos encontrar las siguientes.

- **Renting.-** tomando en cuenta las palabras de Palomino (2016), donde define al Renting como un sistema de leasing operativo de contratos de alquiler de bienes a corto o largo plazo, sin intención de compra. Es decir, una empresa dio un contrato de arrendamiento de un vehículo por el plazo de un año, en este caso la persona natural o jurídica no tiene ninguna intención en comprarlo; motivo por el cual, simplemente se cancela el contrato sin la obligación de comprar el bien.
- **Bootstrapping.-** es un término muy utilizado a nivel internacional para referenciar el proceso inicial y operativo de cualquier negocio. En término empresarial, se refiere a los recursos utilizados al inicio de las operaciones de un negocio, que puede ser sin o con pocos recursos monetarios. Por lo tanto, al depender netamente de ahorros propios, necesitara de una capacitación y gestión empresarial para poder mantener la estabilidad y rentabilidad del negocio.

- Crowdsourcing.- es una técnica colaborativa, es igual al Crowdlending, tienen el mismo objetivo y finalidad. es por ellos que en la actualidad existen varios tipos, las cuales son: el Crowdsourcing creativo, microtrabajo, la sabiduría de la multitud y el Crowdfunding.
- Factoring.- esta alternativa está orientado especialmente a las pequeñas y medianas empresas, se trata de entregar las facturas emitidas por una o varias empresas que nos brindaron servicios para financiar su empresa y la entidad financiera es la encargada de realizar el cobro de dichas facturas.
- Crowdfunding.- es un método de financiación que se conoce como “aportación colectiva”, consta en crear grupos de personas a través de las redes o internet con la finalidad de fomentar iniciativas de invertir dinero y recursos para financiar a nuevos innovadores o empresarios. Esta alternativa es muy eficaz y efectiva para plasmar ideas y llevarlas a cabo mediante un proyecto, con la finalidad de conseguir potenciales clientes y ganar participaciones e intereses de ello (Palomino, 2016).
- Crowdlending.- tomando en cuenta a Palomino (2016), donde define a estos como un sistema de préstamos entre personas y empresas. Es decir, fuera del margen de los bancos, consiste en financiar nuevos proyectos innovadores y emprendedores a través de la colaboración colectiva, a cambio de participaciones e intereses de acuerdo al riesgo de cada uno de ellos.
- Inversionistas Ángeles o business Angel.- Se trata de un inversionista privado con las condiciones de invertir su propio dinero, su propio personal y estar participando activamente en todas las decisiones de la empresa. Forman parte esencial en las empresas innovadoras por apoyar su etapa inicial, porque brindan asesoría continua en su desarrollo, capital inicial y apoyo en la gestión empresarial (Olmos ,2017).

## **2.2.2. Teoría de las Mypes**

### **Origen de las Mypes**

El surgimiento de las Mypes, se debe a dos formas: Por un lado, aquellas que se originaron como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión al que solo le preocupó su supervivencia, sin prestar demasiada atención a temas tales como: el costo de oportunidad del capital, o la Inversión que permita el crecimiento (Mares, 2015).

Por lo tanto, muchas de estas tuvieron algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc. (Mares, 2015).

Respecto a las características explicadas en el párrafo anterior, estas fueron adquiriendo un aspecto bastante negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los años 70' (época de inestabilidad Macro económica) se preocuparan únicamente por su supervivencia. Esto las sumió en una profunda crisis que continuó en la década del 80', siendo esta entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las Mypes (Enrique y Sierralta, 2017).

### **Evolución de la Mypes en el Perú**

Según el autor Valdi (2015) las Mypes se originan por la necesidad de crear Mecanismos de integración productiva de naturaleza vertical entre microempresas de un mismo sector a fin de ganar competitividad.

En ese sentido, las Mypes se crearon para llenar el vacío que generó el propio defecto del mercado en el país, sobre todo por la incapacidad de las grandes empresas y las políticas económicas de los gobiernos para generar empleo y solucionar el problema de la pobreza. En el Perú, una de las causas que dio origen a estos fue las migraciones del campo a la ciudad en los años 80'; y es ahí donde nacieron las Mypes informales; las privatizaciones traen consigo un alto costo social, lo que originó despidos masivos en las empresas, muchos de estos trabajadores formaron sus microempresas, en este sector una gran parte trataron de formalizarse (MEF, 2017).

Al respecto conviene decir que, los microempresarios crearon sus propios ingresos encontrando la forma más efectiva y eficaz de crear más puestos de trabajo a través de la creación de Mypes; por otra parte, la fuerte migración provinciana hacia la capital y en general hacia las grandes ciudades del interior motivaron la generación de las mismas (Crespín, 2016).

### **Las Mypes en el Perú**

Después de muchos años de considerar a los micros, pequeñas y medianas empresas (Mypes) como algo sin importancia; Las microempresas al día de hoy surgieron como un medio para atenuar las consecuencias de la falta de ofertas de trabajo que se agravó en el Perú en la década de los 80. Gran parte de la población se vio afectada por este problema que con el paso del tiempo. La verdadera importancia de las microempresas radica en el hecho de que ellas constituyen una fuente importantísima de alternativas de empleo y autogestión (Enrique y Sierralta, 2015).

De acuerdo a las últimas estadísticas disponibles sobre las micro y pequeñas Empresas en el país, emitidas por la Dirección de Desarrollo Empresarial y Dirección General de

Mypes y Cooperativas, del Ministerio de la Producción (2018). La microempresa representa en el Perú el 94.7% (1'136,767 empresas) del empresariado nacional, la pequeña empresa, el 4.6% (55,534 empresas) y la mediana y gran empresa, el 0.7% (8,363 empresas) (Ravelo, 2010).

A continuación observaremos las características más significativas de este tipo de empresas:

### **Clasificación de las Mypes**

- ***Mypes de supervivencia.***-son empresas que tienen una gran necesidad de generar ingresos. Por lo tanto, una estrategia es la de ofrecer sus productos o servicios a un bajo precio, con la finalidad de cubrir sus costos. Estas Mypes no llevan una contabilidad por lo que no llevan un control de sus ingresos ni el capital, es por ello, que confunden sus ingresos con su capital. Solo piensan en sobrevivir en el mercado, mas no crecer (Caballero, 2018).
- ***Mypes de subsistencia.***- son aquellas que luchan por recuperar la inversión, por lo que son más competentes y cada vez están más cerca de crecer y tener una estabilidad en el mercado. Por lo tanto, Su finalidad es generar puestos de trabajo y mantenerse en el mercado competitivo (Caballero, 2018).
- ***Mypes de crecimiento.***- son aquellas que tienen la capacidad de capitalizar los ingresos, reinvertirlas y expandir más el negocio. Por lo tanto, son generadoras de empleo y sostenibilidad económica para el país. Finalmente, estos llegan a convertirse en empresa (Caballero, 2018).

### **Factores determinantes en el crecimiento de las Mypes**

Los principales factores de crecimiento están comprendidos por: los clientes, las innovaciones tecnológicas, los proveedores, el nivel de producción u ventas y la apertura de

sucursales. Tenemos algunos indicadores que favorecen el crecimiento de las Mypes y son las siguientes:

#### **- Expansión de negocio**

Se refiere básicamente de una forma de desarrollo empresarial de intensificar los esfuerzos de la actividad actual del negocio, por lo tanto, es buscar nuevos mercados para nuestro producto o servicio, dentro y fuera del país (Rojas, 2019).

Según Prieto (2014) el empresario debe tomar estrategias que orienten a lograr y supervisar sus objetivos. Así mismo, incorporar nuevas líneas de productos y ofertar mediante el uso de la tecnología.

#### **- Mejoras Tecnológicas**

Las actividades comerciales y empresariales necesitan trabajar de la mano con los medios tecnológicos, así incluyen al negocio el uso e idea tecnológica. Por lo tanto, esto trajo consigo resultados positivos al corto tiempo (Rojas, 2019).

#### **- El Portafolio de Productos**

Está constituido por la variedad de productos y servicios que ofrece la empresa a sus clientes, a mayor demanda, mayores serán las expectativas de lograr los objetivos de desarrollo; así también, la expansión de los catálogos de productos (Pereira, 2018).

### **Las Mypes y la generación del empleo en el Perú**

Existen versiones muy populares, en el sentido de que, las micro y pequeñas empresas en el Perú dan empleo a casi el 75% de la población ocupada, que forma parte de la Población Económicamente Activa (PEA).

Esto quiere decir, que de cada 100 peruanos que están trabajando, 75 están en las Mypes y apenas el 25% de las personas que están trabajando están en empresas transnacionales, grandes y medianas juntas (Valdi, 2015).

### **Problemática de las Mypes en el Perú**

El Perú es considerado como uno de los países con mayor generación de iniciativas emprendedoras en el mundo, también es el primer país en mortalidad de empresas; por lo que se estimó que el 50% de la Mypes quiebran antes de llegar al primer año, situación que se origina por una falta de conocimiento de las herramientas de gestión y habilidades gerenciales, y que se agrava por la elevada informalidad de sus operaciones improvisadas, baja productividad y, en consecuencia baja competitividad, que impacta en una menor rentabilidad y termina en quiebra (Ravelo,2010).

Sin embargo, las Mypes han logrado sobresalir a punta de esfuerzo y coraje, sin ninguna ayuda del Estado, sin subsidios, sin privilegios como lo tuvo (o tienen) las empresas transnacionales y las grandes empresas quienes a diferencia de las Mypes presumen de enorme capacidad económica, de influencia y negociación política. Sin embargo, no generan puestos de trabajo, ni con estabilidad económica, no ponen el pecho por nuestro Perú como lo hacen las Mypes (Valdi, 2015).

### **Características de las Mypes**

El Congreso de la República del Perú promulgó el 2 de julio del 2013 la Ley 30056, esta ley derogo el criterio de clasificación de las micro y pequeña empresas, la que según Ley 28015 se clasificaban en función al número de personas y las ventas anuales. A partir de la promulgación de la Ley 30056, las ventas es el único criterio para determinar Algunas características de estas son las siguientes:

- Respecto al número de trabajadores y las ventas anuales
- La microempresa no debe superar sus ventas anuales de 150 UIT
- La pequeña empresa puede tener ventas anuales superior a los 150 UIT y no exceder más de 1700 UIT.
- La mediana empresa puede tener ventas anuales superiores a los 1700 UIT y máximo hasta los 2300 UIT.

Para determinar los ingresos anuales, se consideran las declaraciones mensuales y anuales, ya sean persona jurídica o natural (Sunafil, 2016).

- Administración independiente.- esto quiere decir que son administrados por sus propios dueños
- Área de operación.- se refiere al ambiente donde se desarrollan las operaciones de las actividades correspondientes al giro de negocio, por lo general son ambientes pequeños.
- Especialización y capacitación.- son técnicas que se tiene que tener en cuenta a la hora de realizar las actividades operaciones, por lo general, no usan las técnicas gestión empresarial, tales como: planificación, organización, comunicación y control.
- Acceso limitado al sistema financiero formal.- esto se debe a la informalidad de algunas Mypes que no se encuentran registrados en la Remype y que no cuentan con Ruc. Por lo tanto, esto les limita a ser partícipes dentro del sistema financiero formal.

### **Importancia de las Mypes en el Perú**

- Constituyen el principal motor para el desarrollo socioeconómico del país
- Son la principal fuente generadora de empleo del sector privado
- Inspiran poder empresarial y espíritu emprendedora en la población.

- Aportan al crecimiento económico del país
- Reducen la pobreza del país

### **Formalización de las Mypes**

La gran mayoría de Mypes forman parte el grupo informal, realizan sus actividades sin estar inscritas, evaden impuestos año tras año. En la actualidad el estado viene tratando de incentivar a muchas de estas a formalizar su negocio y poder tener más accesibilidad al mercado financiero (Castillo y villafane, 2019).

Son muchos los beneficios que trae consigo ser formal, algunos microempresarios piensan que evadiendo impuestos y no contar con una planilla de remuneraciones tendrán más ingresos, pero están muy equivocados. Es por este motivo, que las entidades financieras tienen limitaciones para acceder a un tipo de financiamiento (Castillo y Villafane, 2019).

El siguiente paso que se tuvo que dar es el de formalizarse y algunos de los pasos que se tiene que seguir son las siguientes:

- Reservar el nombre de tu empresa en la SUNARP
- Inscribir en la SUNARP con una minuta de constitución y elegir el tipo de empresa, ya sea como persona natural y jurídica.
- Inscripción en el registro único de contribuyente (RUC) SUNAT, elegir el régimen tributario de acuerdo a un aproximado de ingresos anuales.
- Registro de planilla de trabajadores

- Registrarse en el REMYPE, escoger uno de los 2 regímenes laborales que son el régimen especial y el Mype; registrar a los trabajadores en el Seguro Social de Salud (ESSALUD) o el Seguro Integral de Salud (SIS).
- Tramitar las autorizaciones y permisos especiales en la Municipalidad de tu distrito.

### **Registro de la Mypes en Remype**

El registro de estas empresas es de vital importancia, esto se debe, a que podrán acceder a los beneficios de la Ley Mype. Por lo tanto, estas deberán tener el certificado de inscripción o de reinscripción vigente en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña empresa (Remype) el que está a cargo del Ministerio de Trabajo (Rivera, 2019).

Este registro cuenta con un procedimiento de inscripción a través de la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), que es la entidad que tiene a su cargo. Sin embargo, dicho registro pasará a ser administrado por la SUNAT (Rivera, 2019).

### **Régimen laboral de las Mypes**

Las Mypes en el Perú cuentan con un marco legal que promueve la formalización y están orientadas a impulsar el emprendimiento. Por lo tanto, mediante este marco legal laboral se creó teniendo en cuenta la realidad económica de este sector (Olortegui, 2018).

### **Beneficios sociales de los Mypes**

Las micro y pequeñas empresas

- La jornada laboral es de 8 hrs diarias o 48 hrs semanales
- Tienen una remuneración mínima vital de s/. 930
- Descanso semanal de 24 hrs continuas y días feriados
- Vacaciones de 15 días anuales
- Horas extras pagadas

- Las microempresas no reciben gratificaciones, la pequeña empresa por el contrario recibe dos gratificaciones al año (fiestas patrias y navidad).
- No reciben Asignación familiar
- Las microempresas no se les deposita la CTS, por el contrario, las pequeñas empresas son merecedoras de ½ de remuneración anual.
- Los microempresas no reciben utilidades, las pequeñas empresas si reciben utilidades de acuerdo al Decreto legislativo 892.
- Las microempresas no tienen derechos colectivos, por el contrario, las pequeñas empresas se rigen por el régimen de la actividad privada.
- Las microempresas reciben 10 remuneraciones diarias por cada año de servicios hasta un máximo de 90 como indemnización por despido arbitrario, mientras que, las pequeñas empresas reciben 20 remuneraciones diarias por cada año de servicios hasta un máximo de 120.
- Las microempresas solo disponen de SIS, mientras que, el otro aporta a ESSALUD el 9%.
- Ambos aportan a la ONP/AFP el 13% .

### **2.2.3. Marco conceptual**

**Ahorros.**-es la cantidad de dinero, bienes, etc. que guardamos en un periodo de tiempo con alguna finalidad (Palomino, 2019).tenemos varios tipos de ahorro:

**Ahorro familiar.**- son cantidades de dinero juntados entre varios miembros de la familia con la finalidad de que este crezca con el tiempo (Pacotaype, 2016).

**Ahorro privado.**- son bienes monetarios que se guardan en entidades privadas, organizaciones sin fines de lucro, empresas, etcétera (Carrasco, 2019).

**Ahorro público.-** son ingresos del estado que recauda mediante el cobro de impuestos y otras actividades, que son destinados como inversión social en infraestructura, seguridad, etcétera (Pérez, 2018).

**Autofinanciamiento.-** es la acción de financiarse con fondos propios o que ha generado dentro de su empresa o trabajo independiente (Aguirre, 2017).

**Capital.-** son recursos monetarios y bienes que posee una persona o empresa, se obtiene mediante el aporte de socios y accionistas (Depaz, 2018).

**Capacitación.-** es el proceso de inculcar nuevos conocimientos a las personas con la finalidad de absolver dudas, es capaz de influenciar en el comportamiento de una persona (Aguilar, 2018).

**Comercio.-** se refiere a la actividad de intercambio de bienes y servicio con la finalidad de satisfacer necesidades (Arana, 2017).

**Créditos.-** es el préstamo de dinero de una a otra persona, con la finalidad de ser pagadas en cuotas en un plazo determinado (Velazco, 2017).

**Empleo.-** es la actividad producida por una persona que será denominado empleador, cuyo emprendimiento ha generado puestos de trabajo (Ayma, 2018).

**Endeudamiento.-** se refiere a la cantidad de deudas que tiene un individuo con una entidad o empresa (Ayma, 2018).

**Financiamiento.-** es el acceso que tiene una persona o empresa a los recursos monetarios de una entidad financiera o bancario, con el fin de solicitar un monto de dinero (Cárdenas, 2017).

**Inversión.-** es una cantidad de dinero que se tiene o que puede ser dada por terceros para iniciar o potenciar las actividades comerciales o de servicio (Díaz, 2017).

**Mypes.-** son unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, dedicadas a las actividades comerciales, industriales, etcétera (Núñez, 2017).

**Productos de belleza.-** son todos los recursos empleados para contribuir con la belleza del hombre, tales como: perfumes, cremas, maquillaje, ropa, zapatos, etcétera (Ore, 2017).

**Rentabilidad.-** es la relación entre la utilidad y la inversión, la rentabilidad mide la efectividad de administración que se ven reflejadas en los ingresos obtenidos en un periodo de tiempo (Arana, 2017).

**Tecnología.-** es un sistema de información y conocimientos que facilita las relaciones en las distintas actividades comerciales y de servicio, permite ofrecer nuevos productos y servicio (López, 2019).

## **Hipótesis**

Hernández, Fernández y Batista (2018), mencionaron que los estudios de nivel descriptivo se enfocan en analizar, describir, detallar y especificar las propiedades, características y aspectos más relevantes de los fenómenos de estudio. Así mismo, el objeto de estudio investigado es de enfoque cuantitativo - descriptivo y de diseño no experimental, transversal-transaccional; donde la evaluación de la variable se observó en un contexto determinado y las investigaciones de este tipo puede o no tener la vinculación entre las variables. Finalmente indicaron, que el estudio realizado es de una sola variable, razón por el cual, no le corresponde la formulación de la hipótesis; es decir, no todo estudio descriptivo puede tener la formulación de una hipótesis.

### **III. Metodología**

#### **3.1. Diseño de la investigación**

##### **3.1.1 tipo de investigación**

Existen 2 tipos de investigación, en este caso la investigación fue de tipo cuantitativo, porque fue importante el uso de números.

Para la recolección de información, procesamiento y análisis de los resultados se utilizó la estadística e instrumentos de medición de la matemática. Por lo tanto, los números proporcionaron una mejor perspectiva para poder realizar el análisis y obtener mejores resultados.

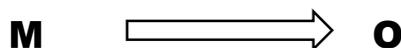
El diseño cuantitativo de la investigación es vital para el crecimiento de cualquier organización porque cualquier conclusión basada en números y análisis resultará ser efectiva para la toma de decisiones (Gomero, 1996).

##### **3.1.2. Nivel de investigación**

El proyecto se realizó mediante el nivel de investigación descriptivo, pues se describió la situación y se conceptualizó la variable desde la realidad local del distrito de Huaraz. Por otro lado, este nivel de investigación está basado en la teoría que se crea mediante la recopilación, análisis y presentación de los datos recopilados. Al implementar un diseño de investigación en profundidad como este, el investigador proporciona información sobre el porqué y el cómo de la investigación. es decir, se describió todos los aspectos, dimensiones y componentes de la variable de estudio con el propósito de establecer prioridades para investigaciones futuras (Gomero, 1996).

##### **3.1.3. Diseño de la investigación**

Para la presente investigación se utilizó el diseño no experimental-Transversal o Transaccional.



Dónde:

**M** = Muestra poblacional de las Mypes encuestadas.

**O** = Observación de la variable “Financiamiento”.

### **No experimental**

El diseño de investigación fue no experimental. Los autores Hernández, Fernández y Baptista (2018) definen este diseño como “la manera sistemática e empírica de observar el fenómeno, dicho sea de paso la variable financiamiento, para después analizarlo.

Es decir, solamente se describe, define conceptos, teorías, normas, leyes y si fuera el caso de acuerdo al contexto natural de la misma sin manipular, ni tergiversar la variable.

En los trabajos de tesis universitarios por lo general es el diseño habitual, debido a que una investigación no experimental no demanda mucho tiempo, ni recursos y menos conocimientos científicos y metodológicos.

### **Transversal o Transaccional**

El estudio de la investigación fue transversal o transeccional, es decir, se recolecto los datos y la información en un tiempo exacto y único, con la finalidad de determinar las características de la variable del presente estudio.

“En este tipo de investigaciones no existe la manipulación de la variable de una forma intencional independiente, solamente son analizadas así como se encuentra en su contexto real y natural” (Hernández, Fernández y Baptista, 2018, p.152).

## **3.2. Población y muestra**

### **3.2.1. Población**

La población de la presente investigación objeto de estudio, estuvo conformada por 32 Micro y pequeñas empresas del rubro productos de belleza, las mismas que se ubican en el distrito de Huaraz.

“la población es un grupo de individuos que son la prueba de estudio en la investigación” (Ñaupas, Mejía, Novoa & Villagómez, 2013, p.32).

Las perspectivas que se tomó en cuenta al realizar esta investigación fueron las siguientes:

➤ **Perspectivas de inclusión:**

Mypes en el rubro belleza, hallados y activos en SUNAT.

➤ **Perspectiva de exclusión:**

Mypes en el rubro belleza, No Habidos y bajas de oficio en la SUNAT.

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

### **3.2.2. Muestra**

La muestra del presente proyecto que es materia de investigación, está conformada por 32 micros y pequeñas empresas dedicadas al rubro de productos de belleza que se encuentran ubicadas en el distrito de Huaraz. En ella realizan la venta de cosméticos, ropa, calzados y todos los productos que estén ligados al cuidado y belleza del hombre y la mujer.

Entonces la muestra es una parte o el subconjunto de la población, donde el tamaño de la misma se obtuvo a través del muestreo no probabilístico intencional – por conveniencia.

(Ñaupas, Mejía, Novoa & Villagómez, 2013).

### 3.3. Definición y Operacionalización de las variables

**Título:** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Financiamiento	Es un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo (Vladi,2015).	financiamiento interno	Ahorros familiares	¿Usted financia su microempresa con préstamos de ahorro familiar?
			Utilidades Reinvertidas	¿Utiliza las utilidades de su microempresa para reinvertir en nuevos proyectos?
			Autofinanciamiento	¿Usted autofinancio su microempresa?
		financiamiento externo	Préstamos	¿Usted recurrió al préstamo para financiar su microempresa?
			Ampliaciones de capital	¿Conoce usted las ampliaciones de capital, y los beneficios para su microempresa?
		financiamiento a corto plazo	Créditos bancarios	¿Usted financio su microempresa con créditos bancarios?
			Pagarés	¿Financia su microempresa con pagarés?
			Créditos comerciales	¿Usted financia su microempresa con créditos comerciales?
		financiamiento a largo plazo	Leasing financiero	¿Financio su microempresa con el leasing o arrendamiento financiero?
			Bonos	¿Conoce usted los riesgos de financiarse con bonos?
			Hipotecas	¿Usted financiaría su microempresa mediante la hipoteca?
		Instituciones financieras	Bancos	¿Usted recurre a entidades bancarias para financiar su microempresa?

			Financieras	¿Financió su microempresa mediante las entidades financieras?
			Cooperativas de ahorro y crédito	¿Usted recurre a cooperativas de ahorro y crédito para poder financiar su empresa?
			Cajas de ahorro y crédito	¿Usted recurre a cajas de ahorro y crédito para financiar su empresa?
		Nuevas alternativas de financiamiento	Equity Crowdfunding	¿Sabe usted que Equity Crowdfunding es una nueva alternativa de financiamiento para las microempresas?
			Business Angel	¿Usted tiene conocimiento sobre Business Angel, la nueva alternativa de financiamiento para Mypes?
			Renting	¿Tiene alguna idea sobre que es Renting y cuáles son los beneficios para las microempresas?
			Crowdlending	¿Usted sabe que Crowdlending tiene muchos beneficios y bajos interés que favorece el financiamiento de las microempresas?
			Factoring	¿Usted sabe que Playfunding es un método financiero que ayuda financiar a nuevas Mypes con bajas cuotas de interés?

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

#### **3.4.1. Técnicas**

**Encuesta:** es la técnica que nos sirvió de ayuda para la elaboración del presente proyecto de investigación, se definió como una serie de preguntas o ítems que fueron formuladas en base a la variable o indicadores de estudio.

“La encuesta puede definirse como una técnica de investigación para la indagación, exploración y recolección de datos, mediante preguntas formuladas directa o indirectamente a los sujetos que constituyen la unidad de análisis del estudio investigativo” (Domínguez, 2019,p.82).

#### **3.4.2. Instrumentos**

**Cuestionario estructurado:** Es un formato elaborado y estructurado específicamente en base a la técnica de estudio (encuesta); cuya utilidad ayudó en la recolección de datos de la presente investigación.

Las preguntas de este cuestionario pueden ser de 2 tipos: preguntas abiertas o cerradas, En este caso fueron 20 preguntas cerradas formuladas a los microempresarios de las Mypes del rubro Productos de belleza del distrito de Huaraz con opción dicotómica, Es decir, que los encuestados eligieron marcar entre dos alternativas (SI o NO).

“El cuestionario es un instrumento de gran utilidad en los estudios científicos, donde plantea una serie de preguntas a la unidad de estudio con la finalidad de recabar información veraz y precisa respecto al variable de estudio” (Domínguez, 2019, p.82).

### **3.5. Plan de análisis**

Este plan de análisis se fundamenta con el recojo de información tomando en cuenta la muestra poblacional de las Mypes, por lo tanto este trabajo se preparó bajo la estadística descriptiva. Posteriormente esta información recolectada fue introducida a una Data. Los

gráficos fueron establecidos en forma de pasteles y las tablas de frecuencia establecían las respuestas y el porcentaje (%). Con la ayuda del programa estadístico de Microsoft Excel se clasifico, ordeno y codifico los datos para su posterior interpretación y análisis.

Por último la confiabilidad del instrumento se comprobó con el coeficiente Alfa de Crombach, formula que verifica la estabilidad o consistencia de los resultados obtenidos, entre más cerca de 1 esta  $\alpha$ , más alto será el grado de confiabilidad. La estadística descriptiva para analizar las frecuencias y los porcentajes de los resultados de la aplicación del cuestionario.

### 3.6. Matriz de consistencia

**Título:** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
<p><b>Problema general</b></p> <p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito Huaraz, 2016?</p>	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, compra y venta de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Describir las características del financiamiento interno y externo que utilizan las micro y pequeñas empresas del rubro productos de belleza.</li> <li>▪ Describir las características de las nuevas formas de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.</li> </ul>	<p>Hernández, Fernández y Batista (2018), mencionaron que los estudios de nivel descriptivo se enfocan en analizar, describir, detallar y especificar las propiedades, características y aspectos más relevantes de los fenómenos de estudio. Finalmente indicaron que el estudio realizado es de una sola variable, razón por el cual, no le corresponde la formulación de la hipótesis; es decir, no todo estudio descriptivo puede tener la formulación de una hipótesis.</p>	<p><b>1. Tipo de investigación:</b> Paradigma cuantitativo</p> <p><b>2. Nivel de investigación:</b> Descriptivo - simple</p> <p><b>3. Diseño de la investigación:</b> No experimental-Transversal o Transeccional</p> <p><b>4. El universo o población:</b> Población (P) = 32 Muestra (n) = 32</p> <p><b>5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos</b> Técnica : Encuesta Instrumento: Cuestionario</p> <p><b>6. Plan de análisis</b> Estadística descriptiva</p> <p><b>7. Principios éticos</b> Aprobado según el Consejo Universitario con la Resolución N° 0108-2016-CU-ULADECH católica.</p>

### **3.7. Principios éticos**

Este proyecto de investigación se fundamentó con los principios éticos establecidos en el código de ética de la investigación aprobado según el Consejo Universitario con la Resolución N° 0108-2016-CU-ULADECH católica; los principios éticos son indispensables para certificar la originalidad de esta investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de libros de texto y de las fuentes de páginas web consultadas, que fueron necesarias para organizar el marco teórico y conceptual de esta investigación.

Por otro lado se conserva intacto las respuestas, y opiniones vertidas por los trabajadores, dueños y/representantes que nos ayudaron amablemente respondiendo las preguntas del cuestionario. Algunos principios más relevantes fueron los siguientes:

#### **Beneficencia y no maleficencia**

En este principio ético el investigador será responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho nuestra principal responsabilidad será proteger a nuestro encuestado en el ambiente donde se encuentre.

#### **Integridad científica**

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

#### **Consentimiento informado y expreso**

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

## **Justicia**

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

## **Protección a las personas**

Los gerentes y/o representantes legales de las MYPE fueron encuestados con la autorización voluntaria de los mismos, dadas de forma anónima, y así se obtuvo la información para los fines de la investigación.

## IV. Resultados

### 4.1. Resultados

**Tabla 1**

*Los microempresarios se financian con ahorros familiares.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	7	22%
No	25	78%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 2**

*Los microempresarios usan como medio de financiamiento las utilidades de su empresa para reinvertir en nuevos proyectos.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	10	31%
No	22	69%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 3**

*Los microempresarios autofinancian sus Mypes*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	21	66%
No	11	34%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 4**

*Los microempresarios recurren al préstamo para financiar sus Mypes.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	20	62%
No	12	38%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 5**

*Los microempresarios conocen las líneas de crédito y los beneficios.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	6	19%
No	26	81%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 6**

*Los dueños financian sus microempresas con créditos bancarios.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	23	72%
No	9	28%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 7**

*Los dueños y microempresarios financian sus Mypes con pagarés bancarios.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	4	13%
No	28	88%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 8**

*Los dueños y microempresarios usan los créditos comerciales para financiar sus Mypes.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	25	78%
No	7	22%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 9**

*Los microempresarios financiaron sus Mypes con el leasing o arrendamiento financiero.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	10	31%
No	22	69%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 10**

*Los microempresarios conocen los riesgos de financiar sus Mypes con bonos.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	5	16%
No	27	84%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 11**

*Los microempresarios financiaron sus Mypes mediante la hipoteca.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	4	12%
No	28	88%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 12**

*Los microempresarios recurren a entidades bancarias para financiar sus Mypes.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	11	34%
No	21	66%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 13**

*Los microempresarios financiaron sus Mypes mediante las entidades financieras*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	15	47%
No	17	53%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 14**

*Los microempresarios recurren a cooperativas de ahorro y crédito para poder financiar sus Mypes.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	18	56%
No	14	44%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 15**

*Los microempresarios recurren a cajas de ahorro y crédito para financiar sus Mypes.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	9	28%
No	23	72%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 16**

*El Equity Crowdfunding es una nueva alternativa de financiamiento para las Mypes.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	8	24%
No	25	76%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 17**

*Los microempresarios conocen los beneficios del Business Angel, la nueva alternativa de financiamiento.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	2	6%
No	30	94%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 18**

*Los microempresarios conocen el Renting y los beneficios de financiamiento para las Mypes.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	3	9%
No	29	91%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 19**

*El Crowdlending tiene muchos beneficios y bajos intereses que favorecen el financiamiento de las Mypes.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	5	16%
No	27	84%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

**Tabla 20**

*El Playfunding es un método financiero que ayuda financiar a las Mypes.*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	4	13%
No	28	88%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* cuestionario diseñada y aplicada a los microempresarios dedicados al rubro de productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016.

## **5.2 Análisis de Resultados**

### **Según la Tabla 1:**

Del 100% de los Microempresarios, el 22% admitió que financiar su microempresa con préstamos de ahorros familiares y el 78% admite que no. Estos resultados no se asemejan con el trabajo de investigación del autor Pacotaype (2018), donde un 57% sí financiaron con ahorros familiares y el 43% dice que no. Por otro lado, Kong y Moreno (2014) afirman que, la mayor parte de los microempresarios financiaron sus Mypes con aportes de terceros, en este caso el 70% de ahorros familiares o amigos y el 30% con capital propio.

### **Según la Tabla 2:**

Del 100% de los Microempresarios, el 31% de los dueños y/o microempresarios utilizaron sus utilidades para reinvertir en nuevos proyectos y ampliar su negocio. Mientras que el 69% manifestó no haber utilizado esta alternativa para iniciar un nuevo proyecto o ampliar su negocio.

Este resultado no concuerda con el trabajo de investigación del autor Castillo (2017), donde el 60% de los dueños utilizan como fuente de financiamiento interno las utilidades reinvertidas de su microempresa y el 40% se financio con la venta de sus activos fijos.

La investigación que hizo el autor del párrafo anterior especifica que los dueños de las microempresas mayormente utilizaron un financiamiento interno para poder financiar sus Mypes.

### **Según la Tabla 3:**

Del 100% de Microempresarios, 66% manifestó que si autofinanciaron sus microempresas para cubrir necesidades internas de la empresa y el 34% negó haber puesto capital propio para invertir en sus proyectos. Dichas Proporciones del porcentaje se asemejo con el estudio elaborado por Llecllish (2015) y Sánchez (2016), donde 80% y el

52.5% si apertura sus operaciones comerciales con aportes propios y esto indico que no tuvieron acceso a créditos bancarios. Es por ello, que Longenecker, Moore, Petty y Palich (2007), afirman la importancia de autofinanciarse con ahorros personales. Debido a que, es un crédito sin condiciones, ni procedimientos formales.

Por otro lado el autor Aguilar (2015), explica que el 51.4% de las Mypes encuestadas, dieron inicio a sus actividades comerciales con autofinanciamiento. Es decir, estos resultados índico que en su mayoría financian sus microempresas con capital propio.

Estos resultados son opuestos al del autor Valdi (2015) quien afirma que la empresa Coincotex S.R.L, financia sus actividades productivas con recursos propios en un 30% y en un 70% con entidades financieras bancarias, pagando tasas de interés accesibles, el financiamiento obtenido incremento su liquidez y capital de trabajo, otorgándole las herramientas necesarias para la realización de sus operaciones comerciales y ayudando al logro de sus objetivos, el financiamiento se utilizó para implementar locales y así mostrar sus productos terminados.

#### **Según la Tabla 4:**

Del 100% de los Microempresarios, el 62% indico que financió su empresa con préstamos a corto plazo, mientras que, 38% negó haber optado por un préstamo de este tipo. Porcentajes que son semejantes a los estudios realizados por Romero (2018) y Gamboa (2017), donde el 80% y 48% si gestionó préstamos a corto plazo al sistema financiero. A su vez, Bellido (2001) confirmó que las formas de financiamiento según plazos, requieren de un análisis óptimo, para decidir por el más indicado.

Por otro lado, Bruno (2018) en los resultados obtenidos, menciona que, 33.33 % (4) de los encuestados manifestaron que el préstamo aprobado por la entidad financiera es por un plazo de 01 año y medio; el 25% (03) fue a un plazo de un año; el 16.67% (02) fue a un

plazo de 2 años; el 16.67% manifiesta que ello no tiene préstamos, y el 8.33% (1) indicó que fue a un plazo de 3 años. Este resultado no concuerda con el trabajo realizado por el autor Rodríguez (2018), quien manifiesta, que el 65% de los micro y pequeños empresarios encuestados, accedieron a préstamos a corto plazo, hecho que ocasionó que las empresas tengan deudas para el siguiente año, asimismo podemos decir que las empresas tienen las garantías suficientes como para contraer deudas a largos periodos gracias a la credibilidad bancaria que gozan, esta investigación es similar a lo desarrollado por Loreño (2014), quien revela que los préstamos obtenidos fueron a largo plazo representados en un 75%.

**Según la Tabla 5:**

Del 100% de los Microempresarios, el 19% de los microempresarios conoce sobre las líneas de crédito y los beneficios que ofrecen a las Mypes, el 81% no conoce este tipo de financiamiento. Estos resultados se asemejan al trabajo de investigación del autor Estrada (2015), quien determina, que el 100% de los microempresarios encuestados desconoce del tema. Esto demuestra que la mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector comercio desconocen de las formas de financiamiento que ofrecen las entidades bancarias e instituciones financieras.

Por otra parte, el autor Moreno (2018) afirmó, que solo el 5% de los representantes legales de la empresa mencionó haber hecho uso líneas de crédito para financiar su empresa, siendo estos resultados se aproximan a lo obtenido por Logreira y Bonett (2017) en su tesis titulada Financiamiento privado en las microempresas del sector textil-confecciones en Barranquilla- Colombia, donde hace referencia que el 20% de los encuestados utilizó líneas de crédito para su Mype.

**Según la Tabla 6:**

Del 100% de los Microempresarios, el 72% de los negocios fueron financiados por créditos bancarios a largo plazo y el 28% confirmó que nunca optaron por este tipo de financiamiento a largo plazo. Este Resultado se asemejo a los obtenidos por Gamboa (2017), donde menciona que 48% de créditos aprobados fue a largo plazo y en su mayoría se dio mediante hipotecas.

Por otro lado, Moreno (2018) afirmó, que el 10% de los microempresarios encuestados, mencionaron haber recurrido a créditos bancarios para financiar su actividad empresarial, siendo estos resultados similares a lo encontrado por Mori (2017) en su investigación “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio- rubro bazar del mercado central de Huaraz – Ancash- 2011” donde hace mención que el 5% (89 )de sus encuestados mencionaron haber obtenido financiamiento de bancos; seguidamente de los resultados obtenidos por Dorregaray (2016). en su investigación “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016” en el cual menciona que el 5% se financió con el banco de crédito del Perú, así mismo Arrascue (2017), en su tesis “caracterización del financiamiento y su incidencia en los resultados de la micro y pequeña empresa del sector comercio-rubro abarrotes-caso de comercial princesa de la ciudad de Guadalupe – La Libertad- 2016” menciona que el 83% si trabajó con créditos bancarios.

**Según la Tabla 7:**

Del 100% de los Microempresarios, el 12% de los empresarios si financian con pagarés bancarios su empresa y el 88% no utilizaron esta alternativa de financiamiento.

Estos datos se asemejan al trabajo de investigación del autor Moreno (2018), donde afirmó, que el 25% hizo uso de pagarés para financiar su microempresa, estos resultados se aproximan a lo obtenido por Logreira y Bonett (2017) en su tesis titulada “financiamiento privado en las microempresas del sector textil- confecciones en Barranquilla- Colombia” donde hace mención que el 73,5% de los encuestados utilizó pagares como financiamiento.

**Según la Tabla 8:**

Del 100% de los Microempresarios, el 78% afirma que si tiene conocimiento sobre la utilidad de los créditos comerciales y los beneficios que tiene para la empresa. Y el 22% niega tener conocimiento sobre ese tema. Estos resultados se complementaron de acuerdo al trabajo de investigación del autor Charqui (2018), donde menciona, del total de 23 personas de las micro empresas, el 61% realizan solicitudes de crédito comercial, el 17% negaron esta situación por distintas razones, seguido por el 22% que no dieron respuesta. Estos resultados se sustentan con los resultados del autor Canto (2017). En sus resultados evidencian el carácter cíclico del crédito comercial respecto a este factor macroeconómico. Esto supone un aumento de este recurso en expansión y una disminución durante la crisis de las dos vertientes del crédito comercial.

**Según la Tabla 9:**

Del 100% de los Microempresarios de las Mypes, el 31% consideró que si tiene conocimiento sobre el leasing o arrendamiento financiero y el 69% niega tener conocimiento sobre el leasing o arrendamiento.

Resultados que relevan según el autor Moreno (2018) en su trabajo de investigación, que el 100% de los encuestados mencionó que no utilizó del arrendamiento financiero para su MYPE, este resultado es contrario a lo obtenido por Salvador (2016) en su tesis titulada “Caracterización del arrendamiento financiero (Leasing) de las empresas comerciales del

Perú: Caso empresa Alfa S.A.C. Trujillo, 2016” donde menciona que el 93% de microempresarios financiaron mediante el arrendamiento financiero. Por lo tanto, incrementó sus ventas conjuntamente con su liquidez, como también nos dice Reyes, Riquelme, Sotelo, Yáñez (2009) en su tesis titulada “alternativa de financiamiento para las pymes en la ciudad de Chillan” que el 5% utilizaron el arrendamiento financiero (leasing) como alternativa de financiamiento para su actividad empresarial.

**Según la Tabla 10:**

Del 100% de los Microempresarios, el 16% de los participantes afirmó tener conocimiento sobre los riesgos de financiarse con bonos y el 84% no tienen conocimiento sobre los riesgos, y menos sobre que son los bonos. Por otro lado, estos resultados son semejantes a los resultados obtenidos en el trabajo de investigación del autor Moreno (2018), donde menciono, que el 100% de los representantes legales no hicieron uso de bonos para financiar la actividad empresarial, siendo estos resultados contrarios a los obtenidos por Reyes, Riquelme, Yáñez y Sotelo (2016) en su tesis titulada “alternativa de financiamiento para las pymes en la ciudad de Chillan” en el cual hace mención que el 25% de las MYPE utilizó el factoring como alternativa de financiamiento.

**Según la Tabla 11:**

Del 100% de los Microempresarios, el 12% aseguraron que la hipoteca es una forma de financiamiento más efectiva y el 88% mencionan lo opuesto. Por otro lado el autor Moreno (2018), indico que, el 100% de los representantes legales de la empresa no usaron la hipoteca como financiamiento, siendo estos resultados contrarios a lo obtenido por Ixchop (2014) en su tesis titulada “fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de la ciudad de Mazatenango” en el cual hace referencia que el 26% de sus encuestados si utilizó el crédito hipotecario, seguidamente de los resultados

obtenidos por Reyes, Riquelme, Sotelo, Yáñez (2009) en su tesis titulada “alternativa de financiamiento para las pymes en la ciudad de Chillan” manifestaron que el 5% utilizaron como alternativa el crédito hipotecario.

**Según la Tabla 12:**

Del 100% de los Microempresarios, el 34% de los emprendedores si solicitó a las entidades bancarias financiar su microempresa y el 66% niegan haberse financiado con entidades bancarias.

Estos datos se contradicen con lo que dice el autor Borges (2016), donde el 85% de los representantes legales de las Mypes manifestó que para el financiamiento de su negocio recibieron de entidades bancarias, mientras que el 15% lo obtuvo de entidades no bancarias.

Por otro lado el autor Alvarado (2013) concuerda con los resultados obtenidos, en la cual manifiesta que el 80% de las empresas reciben financiamiento de entidades bancarias, mientras que el 20% de entidades no bancarias. Esto indica que la mayor parte de las empresas prefieren obtener un financiamiento de entidades bancarias.

**Según la Tabla 13:**

Del 100% de los Microempresarios, el 47% sí cree que las entidades financieras ofrecen bajas tasas de interés y el 53% menciona lo contrario. Estos datos concuerdan con la investigación realizada por el autor Pacotaype (2018), donde afirmó, que el 100% igual a 23 encuestados: el 52% dijo que la tasa de interés del crédito solicitado tiene bajo interés y el 48% dijo que la tasa es alta.

Estos datos concuerdan con los del autor Huayaney (2017) en la que muestra que el 75% de los encuestados dijo que la tasa de interés fue bajo mientras que el 25% dijo que fue bajo.

**Según la Tabla 14:**

Del 100% de los Microempresarios, el 56% afirma haber recurrido a cooperativas de ahorro y crédito para poder financiar su empresa y el 44 % negó haber recurrido a esas cooperativas. Estos resultados se asemejan con el trabajo de investigación del autor Sessarego (2015) donde menciona, que el 100% de las Mypes obtuvieron financiamiento del sistema financiero, siendo el 66.67% proveniente de Edificar y el 33.33% de la CMAC Santa, cobrando una tasa de interés del 26% y 29% anual.

**Según la Tabla 15:**

Del 100% de los Microempresarios de las Mypes, el 28% de los empresarios si recurrieron a cajas rurales de ahorro y crédito para financiar su empresa y el 72% negó haber recurrido a estas cajas.

Estos resultados demostraron una afinidad con la investigación realizado por Tarazona (2019) donde mencionó, que el 30% de los encuestados acude a una Caja rural de ahorro y crédito, el 20% a prestamistas, el 20% a juntas o panderos: el 20% a sus ahorros personales y el 10% a bancos. Se infiere que el financiamiento de las empresas encuestadas proviene en gran parte de prestamistas, junta de panderos o de ahorros y muy poco de una entidad financiera como Cajas municipales o bancos.

**Según la Tabla 16:**

Del 100% de los Microempresarios, el 24% conocen sobre Equity Crowdfunding, y mencionan que es una nueva alternativa de Financiamiento que hay en el mercado financiero y el 76% de los empresarios desconocen del tema.

El Crowdfunding es una nueva alternativa reciente y novedosa de financiamiento revolucionado por las tecnologías de la comunicación, es por esto, que no existe mucha

documentación ni literatura de carácter académico que haga referencia sobre el Crowdfunding en el Perú aún.

Si bien el Crowdfunding sería una interesante fuente de financiación para el tercer sector y personas interesadas en presentar proyectos en pos del bienestar social, hay que tener en cuenta los factores que dificultan estas buenas intenciones; y es que aunque el internet y el acceso a redes sociales estén al alcance de casi todos, existen riesgos y desconfianza en el mundo digital que los peruanos aún no saben prevenir y tomar las medidas de seguridad para su tranquilidad (Ruiz, 2015).

**Según la Tabla 17:**

Del 100% de los Microempresarios, el 9% afirma tener conocimiento sobre Business Angel, la nueva alternativa de financiamiento y el 91 % niega conocer dicha nueva alternativa.

Business Angel es una nueva alternativa reciente y novedosa de financiamiento revolucionado por las tecnologías de la comunicación, es por esto, que no existe mucha documentación ni literatura de carácter académico que haga referencia sobre este en el Perú aún.

“los inversores ángeles son personas que poseen altos recursos económicos los cuales utilizan para financiar empresas con alto potencial de crecimiento. Los ángeles también aportan capital humano, sus redes de proveedores/clientes/contactos e inmuebles” (Muñoz, Najun y Urquiza, 2017, p.38).

**Según la Tabla 18:**

Del 100% de los Microempresarios, el 16% afirma tener alguna idea sobre que es Renting y cuáles son los beneficios para las empresas y el 84 % niega conocer los beneficios del Renting.

El Renting es una nueva alternativa reciente y novedosa de financiamiento revolucionado por las tecnologías de la comunicación, es por esto, que no existe mucha documentación ni literatura de carácter académico que haga referencia sobre este en el Perú (Ayma,2018).

**Según la Tabla 19**

Del 100% de los Microempresarios, el 16% afirma saber que Crowdlending tiene muchos beneficios y bajos interés que favorece el financiamiento de las empresas y el 84 % niega conocer sobre el tema.

El Crowdlending es una nueva alternativa reciente y novedosa de financiamiento revolucionado por las tecnologías de la comunicación, es por esto, que no existe mucha documentación ni literatura de carácter académico que haga referencia sobre este en el Perú (Ayma,2018).

**Según la Tabla 20:**

Del 100% de los Microempresarios de las Mypes, el 12% afirma saber que Playfunding es un método financiero que ayuda financiar a nuevas Mypes con bajas cuotas de interés y el 88 % niega tener conocimientos sobre dicho tema.

El Playfunding es una nueva alternativa reciente y novedosa de financiamiento revolucionado por las tecnologías de la comunicación, es por esto, que no existe mucha documentación ni literatura de carácter académico que haga referencia sobre este en el Perú (Ayma,2018).

Una vez desarrollado el análisis de los resultados que se obtuvo, basándonos en el plan de análisis e interpretación propuestos por Suarez y Alonzo (2011) donde mencionan las ventajas de la comparación de los resultados o datos recabados, con otros trabajos de autores relacionados con el variable de estudio. Por lo tanto, esta interpretación de tablas

conllevo a una serie de similitudes al ser comparada con otros trabajos de autores de distintas partes del mundo, dentro de nuestro territorio peruano y América latina.

En las 6 últimas tablas se observó que la gran mayoría desconoce sobre las nuevas alternativas de financiación no bancaria, esto se debe a que estas formas de financiamiento para este tipo de empresas (Mypes) son nuevas en el mercado financiero. Es por ello, que no se pudo hacer las comparaciones pertinentes.

Basándose en todo lo que ya se conoció acerca del financiamiento de “las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016”. Es decir, las limitaciones, el desconocimiento de las nuevas formas de financiación y las dificultades que tienen estas empresas al solicitar créditos al sistema financiero, se pudo interpretar los resultados mediante un análisis objetivo; que conllevo a la comparación de otros resultados de diferentes autores. Por lo tanto, se consolido así una base para una puesta en marcha posterior, es decir, este proyecto de investigación, con los datos obtenidos, analizados e interpretados; fue instrumento de ayuda para la realización de demás trabajos de investigación.

## **5. Conclusiones**

### **5.2. Referente al objetivo general**

Se determinaron las fuentes de financiamiento a los que recurrieron las Mypes del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016. En ese sentido, el financiamiento es uno de los recursos más importantes en el mercado empresarial, son necesarios para el crecimiento económico de las personas y empresas. Por lo tanto, esta investigación permitió conocer los diversos tipos y fuentes de financiamiento que encontramos en el mercado financiero; la gran mayoría de los microempresarios desconocen sobre los nuevos mecanismos de financiamiento no bancario, estos son alternativas que permiten financiar Mypes de manera efectiva, mediante el uso de la tecnología, nuevos inversionistas que aportan con capital, inmuebles, maquinarias y una cartera de clientes y proveedores.

#### **Referente al objetivo específico N° 01**

El financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro productos de belleza del distrito de Huaraz, 2016, se caracterizó por desarrollarse con el tipo de financiamiento externo, tales como: préstamos familiares, recursos propios, con préstamos y créditos que fueron otorgados por las instituciones financieras. En ese sentido, los microempresarios han recurrido a instituciones financieras, cooperativas, entidades financieras, entre otros.

#### **Referente al objetivo específico N° 02**

Se detallaron algunas características de las nuevas alternativas de financiamiento no bancario; la gran mayoría de los microempresarios desconoce el tema, esto se debe a la escasa información que se tiene en nuestro país sobre estos mecanismos. Por lo tanto, se tiene una gran expectativa sobre la implementación de estas nuevas alternativas en el país.

## **Aspectos Complementarios**

### **Recomendaciones**

#### **Referente al objetivo general**

Se recomienda a todos los microempresarios asesorarse e informarse antes de solicitar financiamiento de las entidades del sistema bancario y no bancario, y de esa forma optar por el correcto tipo de financiamiento (interno y externo, corto y largo plazo) que más le convenga. Del mismo modo, se recomienda a las entidades del sistema financiero facilitar mayores oportunidades de pago y menos restricciones al momento de solicitar los créditos, debido a que, este sector tiene aún limitaciones para acceder a los mercados financieros.

#### **Referente al objetivo específico N° 01**

Se recomienda a los microempresarios, participar en charlas informativas, hacer averiguaciones pertinentes y hacer uso de las plataformas virtuales y digitales para que puedan informarse más sobre las alternativas de financiamiento que son ofertadas dentro de las instituciones del sistema financiero, y de esa forma poder evaluar y elegir el tipo y fuente de financiamiento más adecuado para la empresa. Por último, se recomendó tomar una decisión correcta en el momento oportuno. Por último, se recomienda todas las entidades e instituciones del sistema financiero a ser partícipe de nuevas alianzas, que permitan a los microempresarios gestionar créditos con la mayor facilidad posible.

#### **Referente al objetivo específico N° 02**

Se recomienda impulsar los mecanismos de financiamiento modernos tales como: el Renting, Crowdfunding, Crowdlending, Crowdsourcing, Venture capital, Business Angel, entre otros. También se recomienda al Ministerio de economía y finanzas implementar programas de apoyo empresarial para estas puedan seguir creciendo.

## Referencias Bibliográficas

- Acosta, F. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2016.*
- Alvarado, N. (2013). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro abarrotes de la provincia de Huaraz, 2016.* Tesis de Grado. Huaraz, Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Ayma, F. (2018). *Cajas municipales de ahorro y crédito y su cuestionamiento por ser sociedades anónimas de derecho público o derecho privado en el Perú.* Tesis de Grado. San Martín, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Arana, R. (2017). *Planeamiento estratégico del sistema de cajas rurales de ahorro y crédito en el Perú.* Tesis de Magíster. Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Bartolo, E. (2018). *Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Piñal del Distrito de Villa Rica, 2017*”. Tesis de grado, Satipo, Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Cabezas, A. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra/venta de calzado del mercado modelo de Iquitos, 2016.*
- Caballero, J. (2018). *Evolución de las Mypes y el impacto en el crecimiento económico de la Región de La Libertad, período 2004-2011.* Tesis de grado: Pontificia universidad católica del Perú.

- Cardenas, G. (2017). *Planeamiento estratégico del sistema de cajas rurales de ahorro y crédito en el Perú*. Tesis de Magíster. Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Carrasco, A. (2019). *Elementos que intervienen en las decisiones del uso de fuentes de financiamiento de star ups: estudio del caso múltiple en la ciudad de lima* Tesis de grado. Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Copeland, T.; Weston, F. y Shastri, K. (2014). *Financial Theory and Corporate Policy*, Ed. Pearson, 4º edición.
- Crespin, P. (2016). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa-Chimbote, 2015*. Tesis de grado. Chimbote, Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Diaz, M. (2017). *Planeamiento estratégico del sistema de cajas rurales de ahorro y crédito en el Perú*. Tesis de Magíster. Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Enciclopedia de Clasificaciones. (2016). Definición de financiamiento. Setiembre 08, 2016, de Enciclopedia de Clasificaciones Sitio web:  
<http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-definiciamiento/>.
- Gamboa, M. (2017). *El financiamiento y la rentabilidad de las MYPE sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz, 2015*. Tesis de Grado. Huaraz, Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Gitman, L. (2017). *Principios de administración financiera*. México. Editorial Prentice Hall.

- Guerra. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016.*
- Ixchop, D. (2014). *Fuentes de Financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango.* Tesis de Grado. Guatemala: Universidad Rafael Landívar.
- Kong & Moreno (2014) Teoría del financiamiento recuperado por:  
[http://s3.amazonaws.com/academia.edu/Documents/40764234/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilca teJose-1.pdf?](http://s3.amazonaws.com/academia.edu/Documents/40764234/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilca%20teJose-1.pdf?AW)  
AW.
- Lleclish, C. (2015). *La influencia del Financiamiento crediticio en las MYPES de la ciudad de Huaraz 2013.* Tesis de Grado. Huaraz, Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037738>
- Ministerio de Economía y Finanzas (2016). Capacitación. Setiembre 08, 2016, Sitio web: [https://mef.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=article&id=997&Itemid=100281&lang=es.](https://mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=997&Itemid=100281&lang=es)
- Morales, J. (2017). *Las cooperativas de ahorro y crédito en el Perú, importancia y necesidad de un nuevo modelo de supervisión.* Tesis de Grado. Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Ñaupas, H. Mejía, E. Novoa, E. & Villagómez, A. (2013). *Metodología de la investigación científica y elaboración de tesis.* Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Pineda, R. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro zapaterías de la provincia de Leoncio prado –*

- tingo maría, período 2016*. Tesis de grado. Tingo Maria, Perú-Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Rivera, M. (2018). *Las cooperativas de ahorro y crédito en el Perú y las demandas de crédito para las Mypes y de consumo 2010*. Tesis de Grado. Cerro de Pasco, Perú: Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión.
- Romero, K. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina de Sihuas, 2018*. Tesis de Grado. Huaraz, Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Saldivar, M. (2018). *Las cooperativas de ahorro y crédito en el Perú y las demandas de crédito para las Mypes y de consumo 2010*. Tesis de Grado. Cerro de Pasco, Perú: Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión.
- Velasco, D. (2016). *Planeamiento estratégico del sistema de cajas rurales de ahorro y crédito en el Perú*. Tesis de Magíster. Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.

## ANEXOS

### Anexo N° 01: Cuestionario



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

### CUESTIONARIO ESTRUCTURADO

**Instrucción:** el cuestionario es parte del trabajo de investigación contable que tiene por finalidad conocer las características del financiamiento y el crecimiento en el sector comercio rubro productos de belleza del distrito de Huaraz, 2016. Por lo que solicito a Ud. contestar a las preguntas que a continuación se indican, marcando con un aspa la respuesta que considere oportuna.

**5.2.1.1. ¿Usted financia su microempresa con ahorros familiares?**

a) Sí

b) No

**5.2.1.2. ¿Utiliza las utilidades de su empresa para reinvertir en nuevos proyectos?**

a) Sí

b) No

**5.2.1.3. ¿Usted utiliza el autofinanciamiento para cubrir las necesidades de su empresa?**

a) Sí

b) No

**5.2.1.4. ¿Recurre usted a los préstamos para el financiamiento de su Mype?**

a) Sí

b) No

- 5.2.1.5. ¿Tiene conocimiento sobre las líneas de crédito y cuáles son sus beneficios para las microempresas?**
- a) Sí b) No
- 5.2.1.6. ¿Usted se financia con créditos bancarios?**
- a) Sí b) No
- 5.2.1.7. ¿financia su empresa con pagarés bancarios?**
- a) Sí b) No
- 5.2.1.8. ¿Usted sabe la utilidad de los créditos comerciales para financiar su empresa?**
- a) Sí b) No
- 5.2.1.9. ¿Tiene conocimiento sobre el leasing o arrendamiento financiero?**
- a) Sí b) No
- 5.2.1.10. ¿Conoce usted los riesgos de financiarse con bonos?**
- a) Sí b) No
- 5.2.1.11. ¿Crees que la hipoteca es una forma de financiamiento más efectiva?**
- a) Sí b) No
- 5.2.1.12. ¿Usted recurre a entidades bancarias para financiar su empresa?**
- a) Sí b) No
- 5.2.1.13. ¿Crees que las entidades financieras ofrecen bajas tasas de interés crediticio?**
- a) Sí b) No
- 5.2.1.14. ¿Usted recurre a cooperativas de ahorro y crédito para poder financiar su empresa?**
- a) Sí b) No
- 5.2.1.15. ¿Usted recurre a cajas rurales de ahorro y crédito para financiar su empresa?**

a) Sí

b) No

**5.2.1.16. ¿Sabe usted que Equity Crowdfunding es una nueva alternativa de  
Financiamiento que hay en el mercado financiero?**

a) Sí

b) No

**5.2.1.17. ¿Usted tiene conocimiento sobre Business Angel, la nueva alternativa de  
financiamiento?**

a) Sí

b) No

**5.2.1.18. ¿Tiene alguna idea sobre que es Renting y cuáles son los beneficios para  
las empresas?**

a) Sí

b) No

**5.2.1.19. ¿Usted sabe que Crowdlending tiene muchos beneficios y bajos interés  
que favorece el financiamiento de las empresas?**

a) Sí

b) No

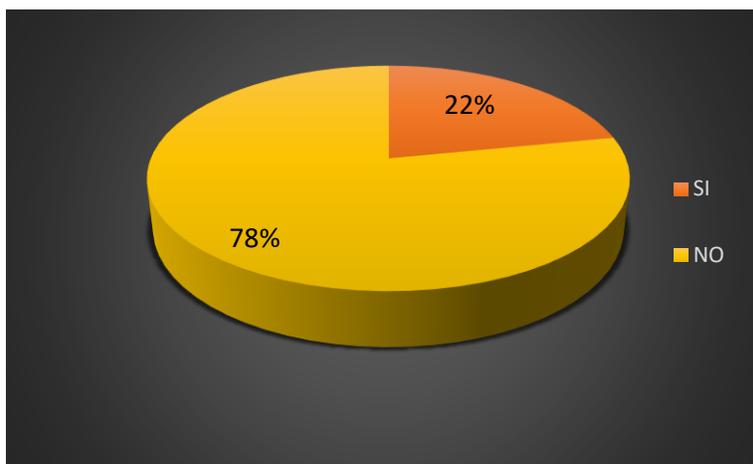
**5.2.1.20. ¿Usted sabe que Playfunding es un método financiero que ayuda  
financiar a nuevas Mypes con bajas cuotas de interés?**

a) Sí

b) No

Huaraz, 16 de Agosto del 2015.

## Anexo N° 02: Figuras

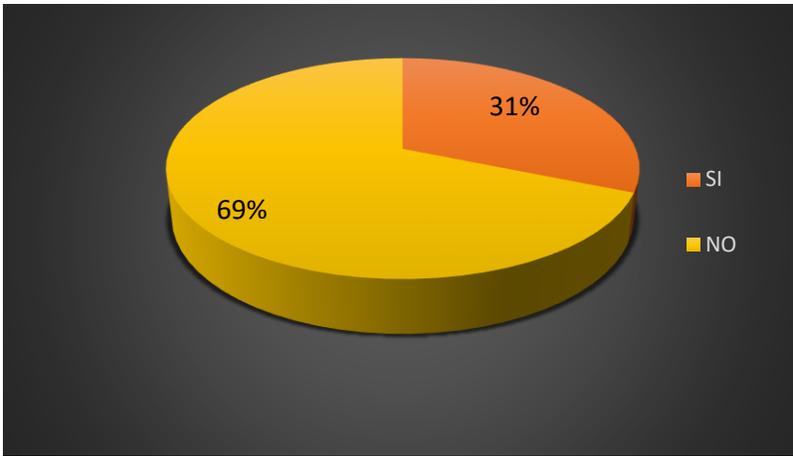


**Figura 1**

**Fuente:** Tabla 1

### **Interpretación:**

Se observa en la figura 1 del total de participantes de la encuesta, el 22% de los propietarios indicaron que sí solicitaron préstamos de ahorros familiares para poder financiar nuevos proyectos e implementarse de nuevos productos. Y el 78% no requieren de préstamos de ahorros familiares, porque mencionan que prefieren recurrir a entidades bancarias para poder financiarse.

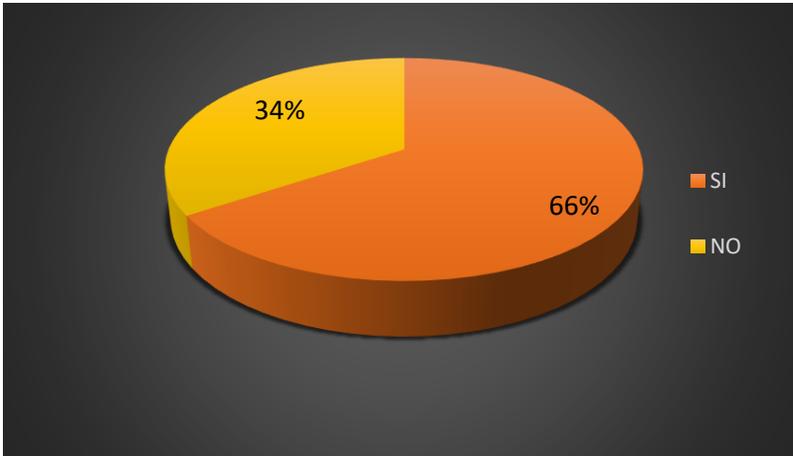


**Figura 2**

*Fuente: Tabla 2*

**Interpretación:**

Se observa en la figura 2 del total de participantes de la encuesta, el 31% de los propietarios indicaron que sí utilizaron como medio de financiamiento sus utilidades reinvertidas para poder financiar nuevos proyectos e implementarse de nuevos productos de belleza. Y el 69% no optan por ese medio, ya que algunos se autofinanciaron, otros recurrieron a préstamos bancarios y otros a financiamiento de familiares y amigos.

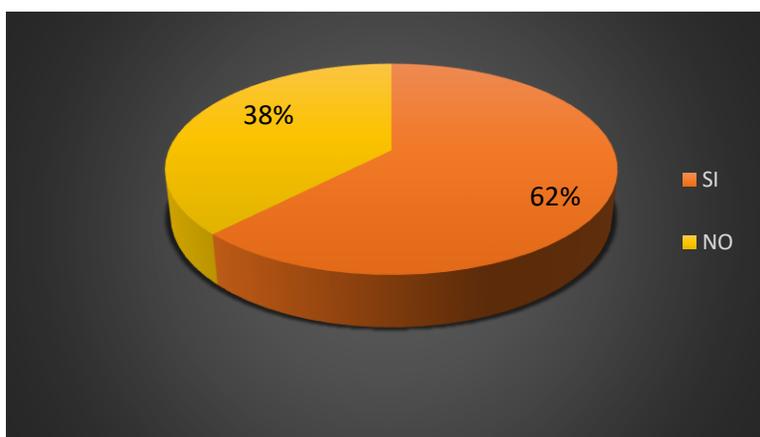


**Figura 3**

*Fuente: Tabla 3*

### **Interpretación:**

Se observa en la figura 3 del total de participantes de la encuesta, el 66% de los propietarios indicaron que sí se autofinanciaron para poder resolver sus carencias internas y el 34% no se autofinanciaron, Es decir, recurrieron a medios externos (préstamos, créditos, etc.) para poder cubrir sus necesidades internas.

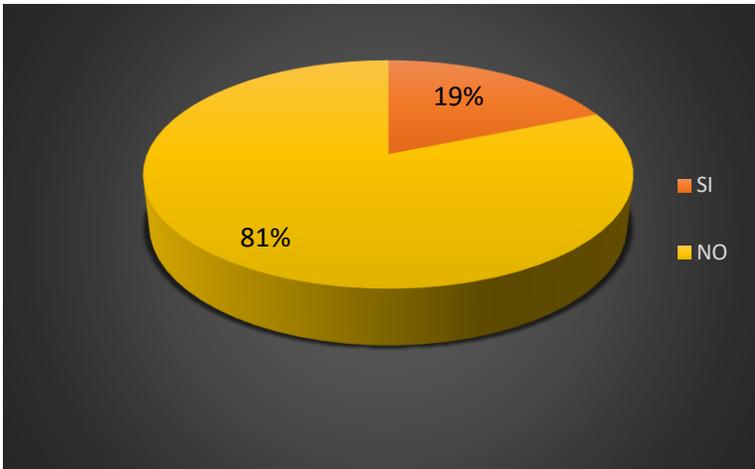


**Figura 4**

**Fuente:** Tabla 4

### **Interpretación:**

Se observa en la figura 4 del total de participantes de la encuesta, el 62% de los propietarios indicaron que sí recurrieron a préstamos para financiar su negocio y que es el medio más solicitado por las Mypes y el 38% menciona que el préstamo no es el único medio de financiamiento para los Mypes, existen infinidad de medios y métodos de financiamiento que son favorables para las Mypes.

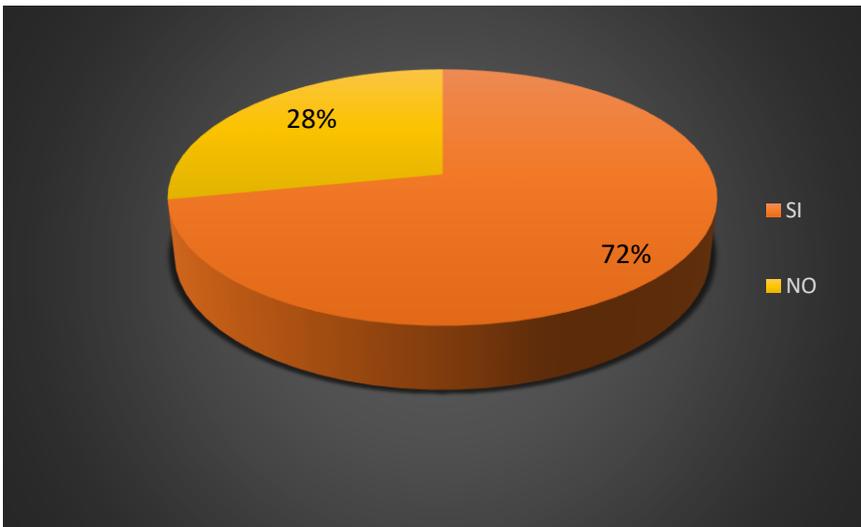


**Figura 5**

*Fuente: Tabla 5*

**Interpretación:**

Se observa en la figura 5 del total de participantes de la encuesta, el 19% de los propietarios indicaron que sí tienen conocimiento sobre las líneas de crédito y los beneficios que generó para su negocio, Mientras que el 81% desconocen sobre el tema.

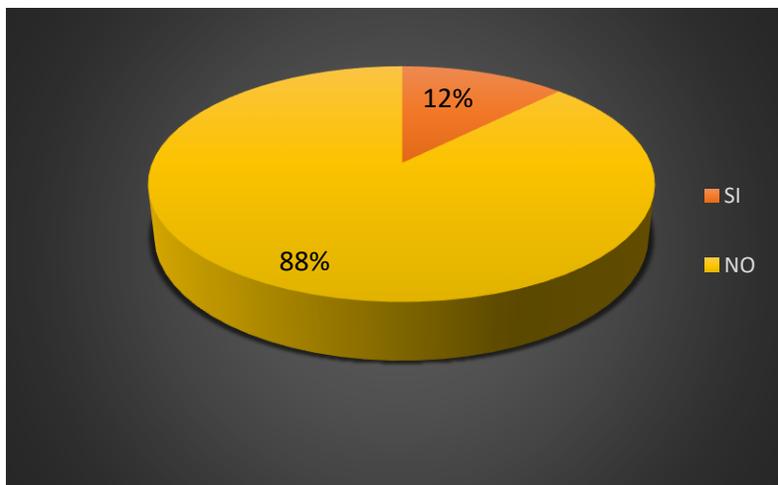


**Figura 6**

*Fuente: Tabla 6*

**Interpretación:**

Se observa en la figura 6 del total de participantes de la encuesta, el 72% de los propietarios indicaron que sí se financiaron con créditos bancarios y solo el 28% no recurrieron al financiamiento por créditos bancarios. Es decir, optaron por otros métodos y/o medios de financiamiento para las Mypes.

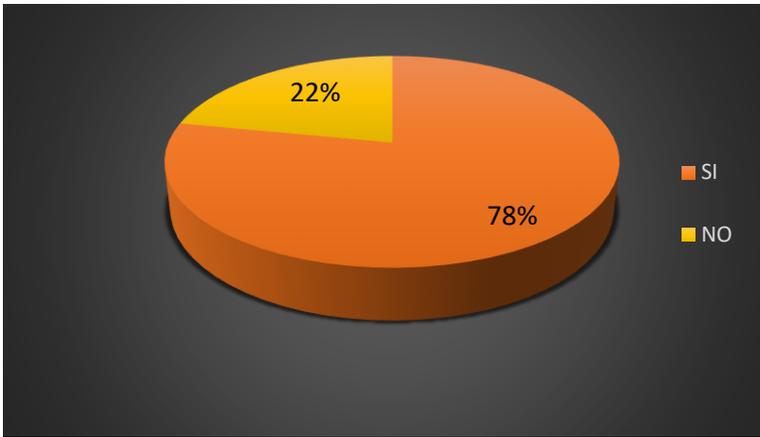


**Figura 7**

**Fuente:** Tabla 7

**Interpretación:**

Se observa en la figura 7 del total de participantes de la encuesta, el 12% de los propietarios indicaron que sí se financiaron con pagarés bancarios, que les ayudo a solucionar sus necesidades e implementarse de nuevos productos y ampliar su capital. Y el 88% no conocen sobre los pagarés bancarios.

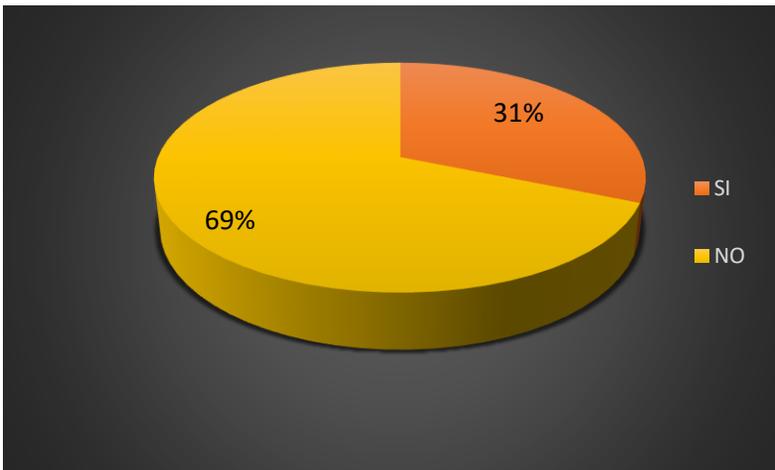


**Figura 8**

*Fuente: Tabla 8*

**Interpretación:**

Se observa en la figura 8 del total de participantes de la encuesta, el 22% de los propietarios indicaron que sí conocen sobre la utilidad de los créditos comerciales para financiar sus Mypes. Y el 78% no tienen ningún conocimiento sobre los créditos comerciales.

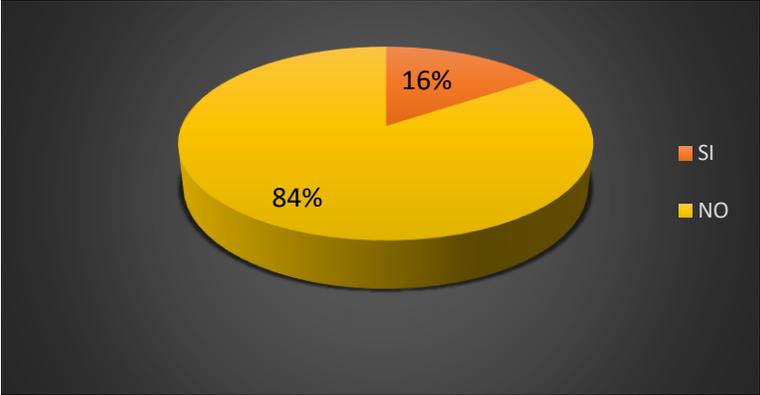


**Figura 9**

*Fuente: Tabla 9*

**Interpretación:**

Se observa en la figura 9 del total de participantes de la encuesta, el 31% de los propietarios indicaron que sí conocen los beneficios del leasing o arrendamiento financiero. Y el 69% no conocen sobre el Leasing o arrendamiento financiero. Por lo tanto, mencionan que desconocen sobre los nuevos métodos de financiamiento que favorecen a los Mypes y que están dando mucho de qué hablar los últimos años.

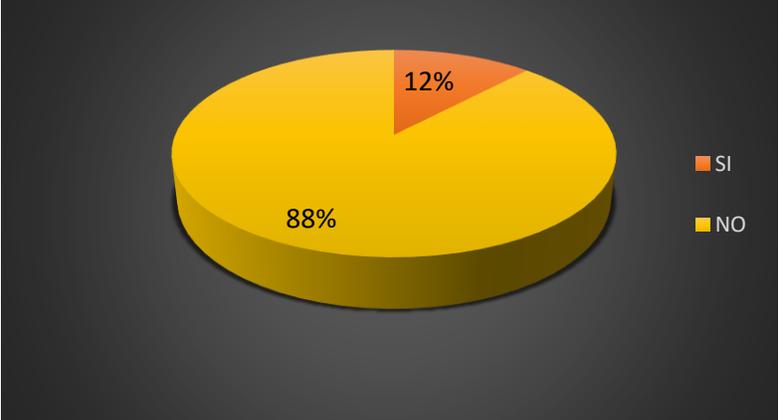


**Figura 10**

*Fuente: Tabla 10*

**Interpretación:**

Se observa en la figura 10 del total de participantes de la encuesta, el 16% de los propietarios indicaron que sí conocen los riesgos de financiar sus Mypes con bonos. Mientras que el 84% desconocen los riesgos de financiarse con bonos.

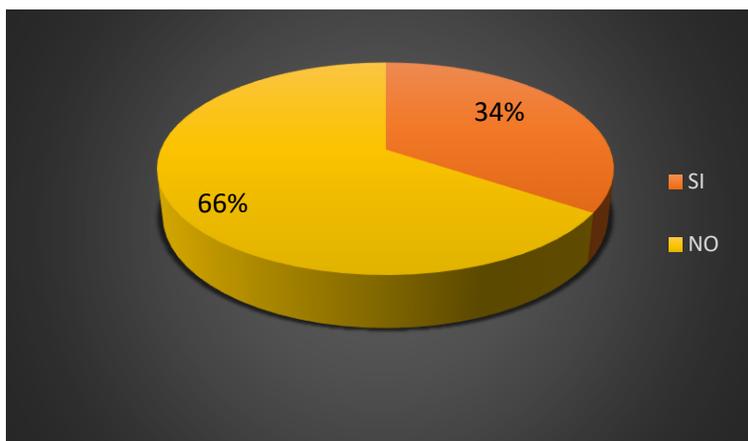


### **Figura 11**

*Fuente: Tabla 11*

#### **Interpretación:**

Se observa en la figura 11 del total de participantes de la encuesta, el 12% de los propietarios indicaron que la hipoteca es una forma de financiamiento más efectiva para las Mypes, mientras el 88% no conocen sobre la hipoteca y su forma de financiamiento.

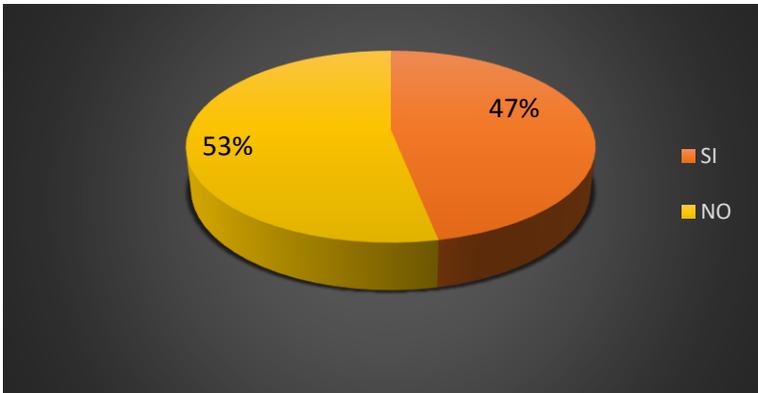


### **Figura 12**

*Fuente: Tabla 12*

#### **Interpretación:**

Se observa en la figura 12 del total de participantes de la encuesta, el 34% de los propietarios indicaron que sí acudieron a entidades bancarias para financiar sus Mypes. Y el 66% no se financiaron con entidades bancarios, por el contrario, decidieron autofinanciarse, optar por el financiamiento con pagares, leasing, hipoteca, etc.

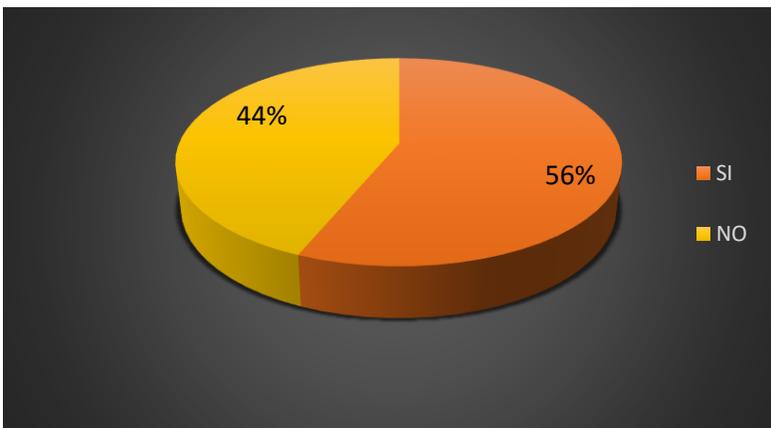


**Figura 13**

*Fuente: Tabla 13*

**Interpretación:**

Se observa en la figura 13 del total de participantes de la encuesta, el 47% de los propietarios indicaron que sí, las entidades financieras ofrecen bajas tasas de interés crediticio. Y el 53% mencionaron que las instituciones financieras no son un medio para financiarse, ya que ellos optaron por los nuevos métodos de financiamiento para las Mypes que ofrecen ventajas y beneficios para la extensión de su negocio.

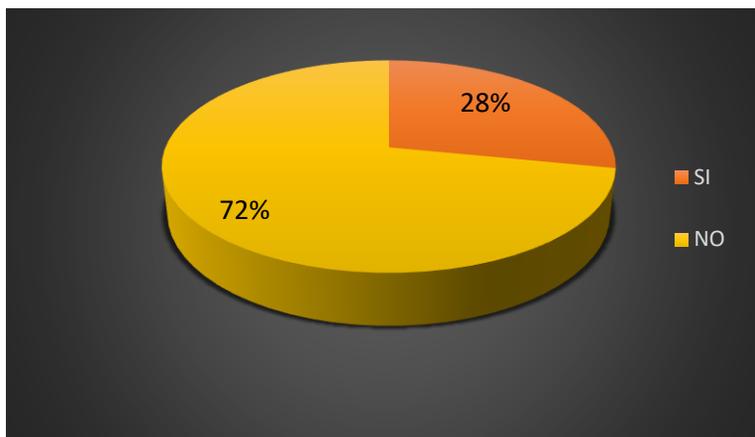


**Figura 14**

*Fuente: Tabla 14*

**Interpretación:**

Se observa en la figura 14 del total de participantes de la encuesta, el 56% de los propietarios indicaron que sí acudieron a cooperativas de ahorro y crédito para poder financiar su empresa. Y el 44% no optaron por el financiamiento de cooperativas de ahorro y crédito.

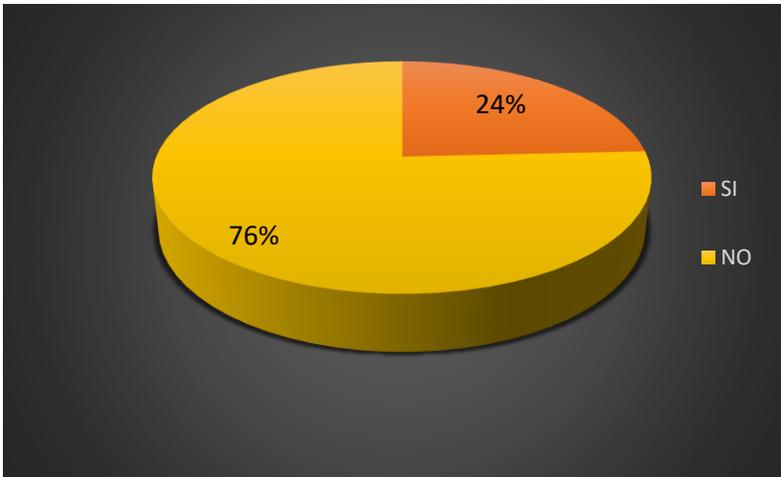


**Figura 15**

**Fuente:** Tabla 15

**Interpretación:**

Se observa en la figura 15 del total de participantes de la encuesta, el 28% de los propietarios indicaron que sí recurrieron a cajas de ahorro y crédito para financiar su empresa. Y el 72% no optó por financiarse con cajas de ahorro y crédito.

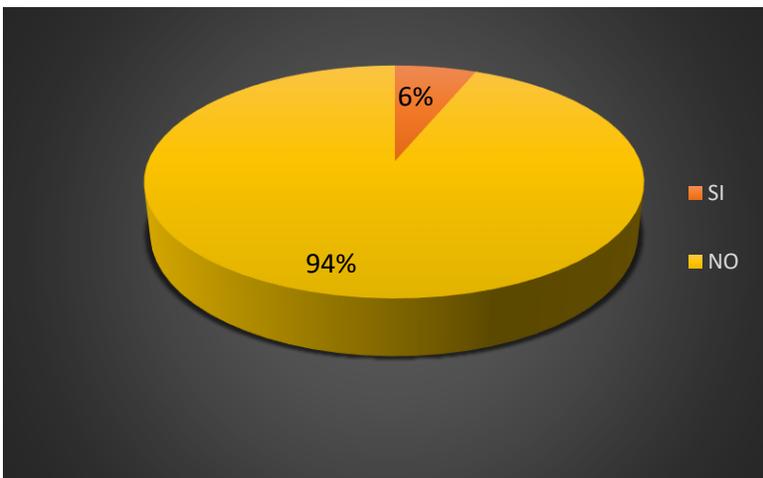


**Figura 16**

*Fuente: Tabla 16*

**Interpretación:**

Se observa en la figura 16 del total de participantes de la encuesta, el 24% de los propietarios indicaron que sí, el Equity Crowdfunding es una nueva alternativa de financiamiento que hay en el mercado financiero para las Mypes. Y el 76% menciono que desconocen sobre el Equity Crowdfunding.

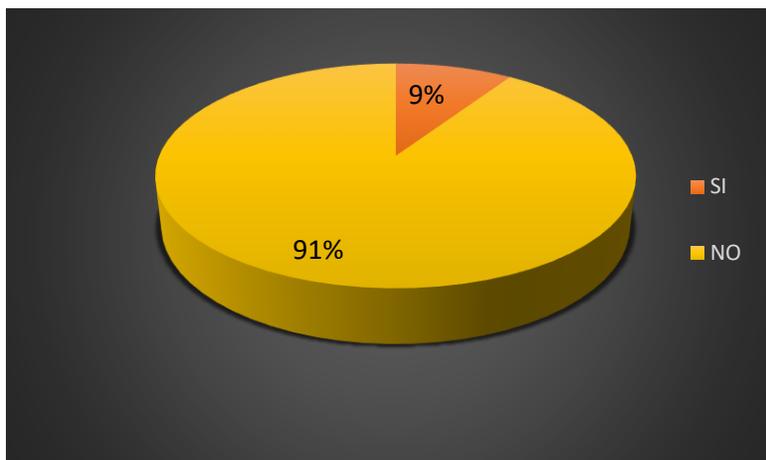


**Figura 17**

*Fuente: Tabla 17*

**Interpretación:**

Se observa en la figura 17 del total de participantes de la encuesta, el 6% de los propietarios indicaron que sí conocen los beneficios del Business Angel, la nueva alternativa de financiamiento para Mypes. Y el 94% no tiene conocimiento sobre esa nueva alternativa.

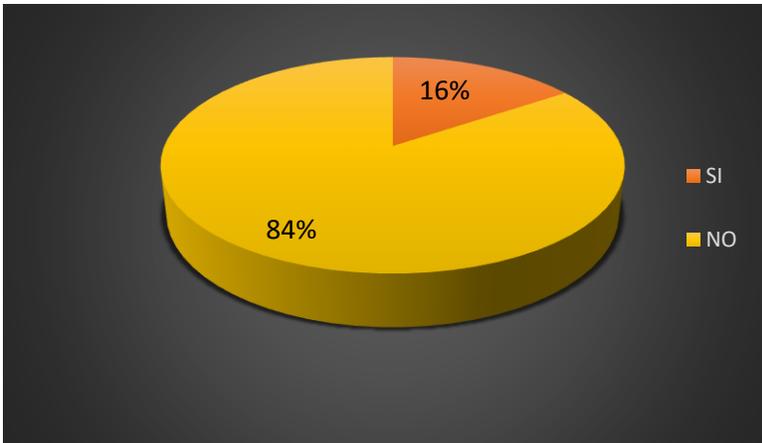


**Figura 18**

**Fuente:** Tabla 18

**Interpretación:**

Se observa en la figura 18 del total de participantes de la encuesta, el 9% de los propietarios indicaron que sí conocen el Renting y cuáles son los beneficios para las Mypes. Y el 84% no conocen el Renting, ni los beneficios que ofrece a las Mypes.

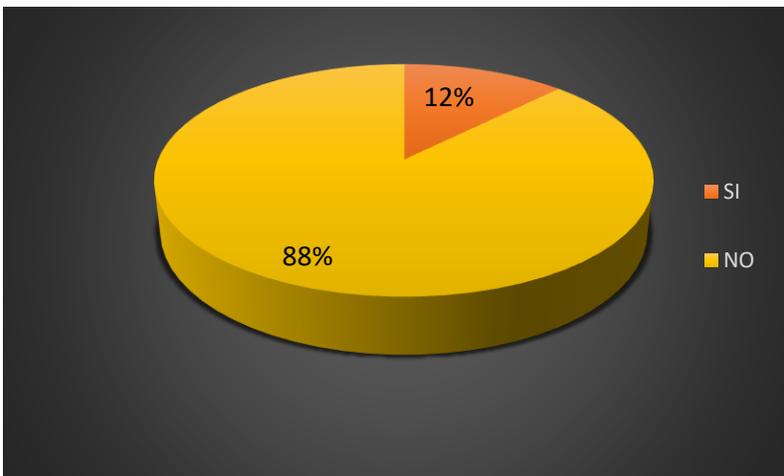


**Figura 19**

*Fuente: Tabla 19*

**Interpretación:**

Se observa en la figura 19 del total de participantes de la encuesta, el 16% de los propietarios indicaron que sí saben que Crowdlending tiene muchos beneficios y bajos intereses que favorecen el financiamiento de las Mypes. Y el 84% desconoce sobre el tema.



**Figura 20**

*Fuente: Tabla 20*

**Interpretación:**

Se observa en la figura 20 del total de participantes de la encuesta, el 12% de los propietarios indicaron que sí, El Playfunding es un método financiero que ayuda financiar a nuevas Mypes con bajas cuotas de interés. Y el 88% desconoce el tema.

**PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS**  
**(Ciencias Sociales)**

La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia.

La presente investigación se titula Caracterización del financiamiento de las microempresas del sector comercio, rubro belleza, Huz, 2021 es dirigido por Yesenia Cynthia Valdez Aguedo, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Determinar las características del financiamiento de los tipos del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito de Huancayo, 2021. Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 8 minutos de su tiempo.

Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

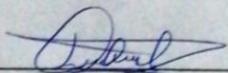
Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de una llamada. Si desea, también podrá escribir al correo yvaldezaguado@gmail.com para recibir ~~mayor~~ información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: Luz Mery León Cerna

Fecha: 06/09/2021

Correo electrónico: Meryleon195@gmail.com

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): Yesenia

**PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS**  
**(Ciencias Sociales)**

La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia.

La presente investigación se titula Caracterización del financiamiento de las micro y p-empresas del Sector Comercio, rubro p. de belleza, 2021 es dirigido por Yesenia Cynthia Valdez Aguedo, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Determinar las características del financiamiento de las MYPES del sector Comercio, rubro productos de belleza en el distrito de Huancayo, 2021.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 8 minutos de su tiempo.

Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

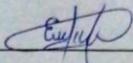
Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de una llamada. Si desea, también podrá escribir al correo yvaldezaguedo@gmail.com para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: Erika Meliza Aguilar Yanac

Fecha: 06/02/2021

Correo electrónico: AguilarYanac78@gmail.com

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): Yesenia

}

**PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS  
(Ciencias Sociales)**

La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia.

La presente investigación se titula Caracterización del financiamiento de las micro y p. empresas del Sector comercio, rubro r. de belleza, 2017, 2018 y 2019 y es dirigido por Yesenia Cynthia Valdez Aguedo, investigador de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: determinar las características del financiamiento de las MYPES del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito de Huancayo, 2016.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 8 minutos de su tiempo.

Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

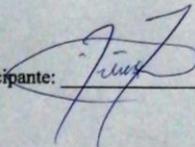
Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de una llamada. Si desea, también podrá escribir al correo yvaldezaguedo@gmail.com para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: Cesar Juan Villar Barrientos

Fecha: 06/02/2021

Correo electrónico: Juanvillar83@gmail.com

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): Yesenia

**PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS**  
**(Ciencias Sociales)**

La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia.

La presente investigación se titula Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio, rubro de belleza y belleza, 2016 y es dirigido por Yesenia Cynthia Valdez Algado, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: determinar las características del financiamiento de las MYPES del sector comercio, rubro productos de belleza en el distrito de Ilo, 2016.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 8 minutos de su tiempo.

Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

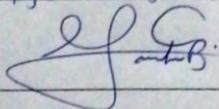
Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de una llamada. Si desea, también podrá escribir al correo yvaldezaguada@gmail.com para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: Raul Jose tuya figueroa

Fecha: 06/02/2021

Correo electrónico: tuyafigueroa.rauljose@gmail.com

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): Yesenia

# IF-YESENIA VALDEZ 2021

---

## INFORME DE ORIGINALIDAD

---

13%

INDICE DE SIMILITUD

13%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL  
ESTUDIANTE

---

## FUENTES PRIMARIAS

---

1

[pt.scribd.com](https://pt.scribd.com)

Fuente de Internet

8%

2

[repositorio.uladech.edu.pe](https://repositorio.uladech.edu.pe)

Fuente de Internet

6%

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo