

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO Y  
FORMALIZACIÓN DE LAS MYPE COMERCIALES,  
RUBRO DE INSTRUMENTOS MUSICALES Y SONIDO EN  
PIURA, AÑO 2018**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR:**

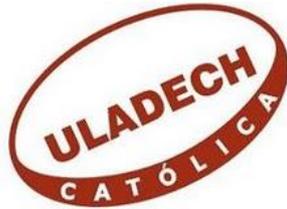
**MARTÍN FÉLIX TEODORO SILVA ZATÁN**

**ASESORA:**

**DRA. MERCEDES RENEÉ PALACIOS DE BRICEÑO**

**PIURA-PERÚ**

**2018**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO Y  
FORMALIZACIÓN DE LAS MYPE COMERCIALES,  
RUBRO DE INSTRUMENTOS MUSICALES Y SONIDO EN  
PIURA, AÑO 2018**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR:**

**MARTÍN FÉLIX TEODORO SILVA ZATÁN**

**ASESORA:**

**DRA. MERCEDES RENEÉ PALACIOS DE BRICEÑO**

**PIURA-PERÚ**

**2018**

# **JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESORA**

Mgtr. Víctor Hugo Vilela Vargas

**Presidente**

Mgtr. Víctor Helio Patiño Niño

**Secretario**

Lic. Maritza Zelideth Chumacero Ancajima

**Miembro**

Dra. Mercedes Reneé Palacios de Briceño

**Asesora**

## **DEDICATORIA**

A mi familia,  
especialmente a mis padres, que  
siempre me motivan a seguir adelante

## **AGRADECIMIENTO**

A las MYPE,  
las cual sin su apoyo no se hubiera  
podido realizar esta tesis

## RESUMEN

La presente investigación titulada “Caracterización de financiamiento y formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018” tiene como objetivo general describir características del financiamiento y formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018 para cual se empleó la metodología descriptiva, cuantitativa, no experimental de corte transversal y la población para las dos variables, es de tipo finita siendo de cuatro propietarios respectivamente para cada variable siendo está también la muestra para las dos variables. Así con respecto con las características del financiamiento de las MYPE bajo estudio se describe usan financiamiento externo en la modalidad de préstamos bancarios solicitan este financiamiento al banco del crédito del Perú además que estas MYPE cuentan con buen historial crediticio de pagos ya que esto les permite tener tres financiamiento al año en un mediano plazo y que la mayoría de esto usa en el financiamiento para compra de mercadería y con respecto a las características de la formalización se describe que es mediante persona jurídica en la modalidad de E.I.R.L, además cuenta con licencia municipal, libros contables legalizados y tributan en el régimen general por último las MYPE esta registradas en la REMYPE y cuenta con libros de planillas legalizados, sus trabajadores están registrado en Essalud esto da entender que las MYPE se preocupan por sus trabajadores y saben que son importante para la empresa

**Palabras clave:** Financiamiento, formalización, MYPE.

## **ABSTRACT**

This research entitled "Characterization of financing and formalization of commercial MYPE, musical instruments and sound in Piura, year 2018" has as its general objective to describe characteristics of financing and formalization of commercial MYPE, musical instruments and sound in Piura , year 2018 for which the descriptive, quantitative, non-experimental cross-sectional methodology was used, and the population for the two variables is finite, with four owners respectively for each variable, and the sample is also for the two variables. Thus, with respect to the characteristics of the financing of the MYPE under study, it is described that they use external financing in the form of bank loans, they request this financing from the Peruvian credit bank, in addition that these MYPE have a good credit history of payments since this allows them to have three financing per year in the medium term and that most of this is used in the financing for the purchase of merchandise and with respect to the characteristics of the formalization, it is described as a legal person in the EIRL modality, and also has a municipal license, legalized accounting books and tax in the general scheme finally the MYPE are registered in the REMYPE and has legalized books of payroll, their workers are registered in Essalud this means that MYPE care about their workers and know that they are important for the company

**Keywords:** Financing, formalization, MYPE

## CONTENIDO

JURADO EVALUADOR DE TESIS .....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
RESUMEN .....	v
ABSTRACT .....	vi
CONTENIDO.....	vii
INDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE CUADROS .....	xii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. REVISION DE LA LITERATURA .....	17
2.1. Antecedentes.....	17
2.1.1. Variable Financiamiento .....	17
2.1.2. Variable Formalización .....	31
2.2 Bases teóricas de la investigación .....	42
2.2.1. Financiamiento .....	42
2.2.1.1 Características del financiamiento.....	42
2.2.1.2. Importancia del financiamiento.....	43
2.2.1.3. Razones para buscar un Financiamiento .....	43
2.2.1.4. ¿Cuándo se debe buscar financiamiento?.....	44
2.2.1.5. Tipos de financiamiento .....	45
2.2.1.5. Fuentes de financiamiento.....	47
2.2.1.6. Ventajas del financiamiento .....	50
2.2.1.7. Beneficios del financiamiento .....	50
2.2.1.8. Tasas de interés.....	51
2.2.1.9. Razones para ser un buen pagador .....	51

2.2.2. Formalización .....	51
2.2.2.1. Proceso formalización de la empresa .....	52
2.2.2.2. Formas de formalizar una empresa.....	55
a) Persona Natural con Negocio. ....	55
b) Persona Jurídica .....	55
c) Formas jurídicas .....	56
5.2.2.3. Comprobantes de pago .....	57
Tipos de comprobantes de pago .....	57
a) Facturas: .....	57
b) Boleta de Venta: .....	57
c) Recibo por Honorarios .....	57
5.2.2.4. Ventajas de la formalización .....	57
III. HIPÓTESIS .....	59
3.1 Hipótesis General .....	59
IV. METODOLOGIA .....	60
4.1. Tipo de Investigación .....	60
4.2 Universo y muestra.....	61
4.2.1 Criterios excluyentes e incluyentes .....	62
4.3. Definición y operacionalización de las variables .....	63
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	66
4.4.1. Técnicas .....	66
4.4.2. Instrumentos .....	66
4.5 Plan de análisis .....	66
4.6. Matriz de consistencia .....	67
4.7 Principios éticos.....	70
V. RESULTADOS .....	71

5.1 Resultados.....	71
5.1.1 Resultados del cuestionario de la variable financiamiento.....	71
5.1.2 Resultados del cuestionario de la variable formalización .....	75
5.2. Análisis de los resultados .....	81
5.2.1 Variable financiamiento .....	81
5.2.2 Variable formalización .....	98
VI. CONCLUSIONES .....	116
Referencias bibliográficas .....	119
ANEXOS.....	131

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tipo de financiamiento.....	71
Tabla 2 Financiamiento externo .....	71
Tabla 3 Frecuencia de Financiamiento .....	71
Tabla 4 Tipos Instituciones financiera .....	72
Tabla 5 Monto del ultimo financiamiento .....	72
Tabla 6 Taza del financiamiento .....	73
Tabla 7 Inversión del financiamiento .....	73
Tabla 8 Plazo de tiempo del financiamiento .....	73
Tabla 9 Financiamiento brinda expansión a la empresa.....	74
Tabla 10 Financiamiento permitió pagar deudas.....	74
Tabla 11 Financiamiento permite la innovación .....	74
Tabla 12 Financiamiento satisface la demanda del clientes .....	75
Tabla 13 Financiamiento da mejores contrataciones con los proveedores.....	75
Tabla 14 Inscripción RUC.....	75
Tabla 15 Tipo de empresa .....	76
Tabla 16 Forma jurídica .....	76
Tabla 17 Tipo de comprobante.....	76
Tabla 18 Libros contables legalizados .....	77
Tabla 19 Licencia municipal .....	77
Tabla 20 Régimen tributario.....	77
Tabla 21 Registro en REMYPE .....	78
Tabla 22 Libros de planillas legalizados .....	78
Tabla 23 Trabajadores en planilla .....	78

Tabla 24 Trabajadores registrados en EsSalud.....	79
Tabla 25 Formalización aumento las ventas .....	79
Tabla 26 Formalización aumento los créditos.....	79
Tabla 27 Formalización aumento la confianza.....	80
Tabla 28 Formalización expandirse nuevos mercados mercados.....	80
Tabla 29 Participación en licitaciones publicas.....	80

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Matriz de definición y operacionalización de las variables.....	63
Cuadro 2 Matriz de consistencia .....	67

## I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como nombre “Caracterización del financiamiento y formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018”, pertenece a la línea de investigación de la ULADECH – CATOLICA que es caracterización de la competitividad, rentabilidad, capacitación y financiamiento de MYPE y al campo disciplinar promoción de la MYPE.

La situación problemática se caracteriza porque en el ambiente externo se encuentra en el factor financiero donde según Medina (2012) cree que las MYPE son algo fundamental para la economía peruana, ya que ellas simbolizan la mayor cantidad de empresas que aportan al crecimiento de la producción y al aumento de puesto de trabajo en contraparte con las empresas públicas o privadas. Las últimas décadas a través de propuestas públicas y privadas se crearon mecanismo que ayudan a las MYPE a ingresar al mercado, de aquellos conjuntos de mecanismo no se crean fuentes de financiamiento para ellas, como el mercado capitales, donde solo las grandes empresas tiene este financiamiento

También Medina (2012) dice que en Latinoamérica las fuentes de financiamiento en el primer escalón se encuentra los bancos de segundo nivel, instituciones financieras estatales que ofrecen préstamos y créditos con mejor beneficio que el mercado; en el segundo escalón es del sector privado el cual lo constituye empresas del rubro financiero u ONG que financian o ayudan al financiamiento a través de garantías o directamente, otra opción es la creación de

fondo de inversión privado que ofrece experiencia y conocimiento variedad de fuentes de financiamiento que se encuentra en el mercado.

A lo que Medina (2012) cita a Pingo (2013) él explica que la economía de las MYPE se ve perjudicada por no integrarse al financiamiento que dan las instituciones financieras además algo que también les afecta es que tiene poca diversidad de materiales o recursos que les sirve de garantía. El autor Pingo también marca que el financiamiento es fundamentalmente importante ya que elevan el crecimiento y evolución de la competitividad de las MYPE dando como resultado un aumento en liquidez de la empresa. Pingo resalta que el estado y el rubro privado deben promocionar más los financiamientos que estén de acuerdo a las necesidades de estas empresas.

Pingo (2013) en su investigación encontró que los empresarios solicitan capacitaciones empresariales, financiamiento, contables y gestión para poder fortalecer sus capacidades de liderazgo y gestión ya que esto se ve reflejado en los costos de producción y da como resultado de calidad mediocre y plazo de entrega fuera de la fecha límite.

Otro autor que describe el financiamiento es Medina (2012) que cita Torres (2010) el cual encontró diversidad de estudio sobre los problemas de las MYPE lo cual sobresale siempre es el poco acceso al financiamiento y los problemas gestión por la mala toma decisiones en los temas financieros y administrativos esto se ve reflejado en la rentabilidad, el describe las MYPE en la economía general el 64% del PBI y generan ganancias para los países latinos, también comparte que una investigación de una organización GTZ se encontró solo 16% ya que estas empresas obtienen financiamiento a través de la banca tradicional a tasas de interés superiores

del 41% lo que da entender mayor costo financiero y una reducción en el crecimiento (Medina, 2012).

Además adquieren financiamiento a instituciones financieras que les brinda facilidades para adquirir crédito entre las que más resaltan son la caja rural con 55% luego las cajas municipales con 27% y un 66% de los encuestados adquieren créditos financieros para comprar mercadería, activos o la mejora de la calidad de su empresa complementa que las MYPE son el sector empresarial más fuerte del Perú ya que representa 99% de todas las empresas y ofrecen 76% de puesto de trabajo y su participación en el PBI es del 42%, su participación es del 3.3% en las exportaciones (Medina, 2012).

También el mismo autor hace énfasis que en Piura, la actividad comercial está centrada en las MYPE dentro de ella hay una cantidad mayor de empresarios que se caracteriza por ser tipo de persona natural lo que sobresale de ellos es desorden en su organización en los temas gestión, financieros, contables y administrativos. (Medina, 2012).

Con respecto factor económico Ramos (2017) que cita Kahn (2016) encontró actualmente en el Perú las MYPE ofrecen un 40% del PBI y esto las establece como la fuerza de desarrollo de la economía del país pero sobresale algo particular como va evolucionando otras desaparecen ya que la mayoría desaparece al corto plazo menos de un año, las que aún existen se fortalecen para seguir desarrollándose y aportaran con ingresos al país.

En los últimos años hay 39 empresas micro financieras, entre las que se hallan las Cajas Rurales y Municipales, las Ed PYMES y otras financieras. El sector financiero se ahí do desarrollando en la ciudad Piurana en la mitad de la década. El

grado de profundización financiera, medido por el ratio Crédito/VAB, creció a 25,6% en el 2015 y el número de oficinas se aumentó en más de ocho en el 2015, cabe resaltar que el departamento piurano es precursor y líder en cuanto se refiere a cajas municipales, fue el fundador del importante sector de micro finanzas en el país. (Alvarado, 2015)

Medina (2012) cita al diario la Republica (2011) en el cual un artículo refiere que hay muchas probabilidades de sobrevivir de la MYPE de acuerdo con Dionisio Romero presidente del grupo Romero el cual cree sobrevivencia en las MYPE en el Perú es mayor que otros países del planeta, gracias al desarrollo del país el cual encuentra respuesta que la economía crece aun al 6% al año y le suma que los créditos y microcréditos están creciendo, punto aparte hace en el factor tecnológico la corporación financiera de desarrollo (COFIDE) detallo el registro en su página web en su base de datos hay 2500 MYPE del centro de desarrollo empresarial (CDE) de la COFIDE, lo cual se muestra los resultados a un año.

También Ramos (2017) comenta que en la ciudad piurana hay 64548 MYPE menciona que en la región Piura existen 64 mil 548 Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), según la base Dirección Regional de la Producción (DIREPRO), dedicadas a los rubros de agricultura, ganadería, servicios, pesquería, energía y minas, industria manufacturera, construcción, turismo, entre otras actividades.

Las MYPE han ido cobrando un rol fundamental cada año ya que la tasa de crecimiento promedio en el período 2008-2015 fue del 5,0 %. El aporte de Piura al Valor Agregado Bruto (VAB) nacional, según cifras del INEI al año 2015, es del 3,9 %. En la estructura productiva departamental, el sector de servicios es el de mayor

representante con el 38,5 % del total. Le siguen, la actividad manufacturera (14,9 %) y el comercio (14,1%) (Alvarado, 2015)

Con respecto al factor legal según el diario Comercio. (2012) , coordinador de proyectos del Centro de Desarrollo Emprendedor de la Universidad ESÁN, explica que según la SUNAT, de 10000 empresas registradas, 95% son MYPE, el 4% medianas y el 1% grandes, él cree que las MYPE son la mejor alternativa para solucionar el bajo empleo del país si cada una contrata a una o dos personas. Esto también fue constatado por la ministra de la Producción, Triveño, afirmó un total se formalizaron unas 165000 MYPE a nivel nacional durante el 2012. Esta cifra es superior totalmente a la última década el cual promedio fue de 75000. Estos datos muestran señales al empresario ya no temen mucho la formalización y que un gran grupo ya se está formalizando está viendo los muchos beneficios que le da la formalización de su negocio.

Además Sánchez (2011) en su investigación encontró que en una base oficial de la SUNAT, al 2010 hay unas 45458 MYPE formales. Piura ocupa el puesto número cuatro, en cuanto a la participación empresarial a nivel nacional; y respecto a la participación de las MYPE formales, esta es del 3,8%. Además entre sus fortalezas están: capacidad de liderazgo y de asumir nuevos retos, deseo de salir adelante, son amantes del riesgo, muy emprendedoras. Debilidades: el actuar en la informalidad, dejarse llevar por terceras personas que muchas veces no son las más idóneas, la desorganización; sin embargo, pese a las dificultades, muchos se esfuerzan y pueden salir adelante gracias a su gran creatividad y a su voluntad de querer hacer bien las cosas. Piura se caracteriza por tener una gran actividad comercial, movida

principalmente por las MYPE; por lo tanto, son las que están generando más puestos de trabajo.

Pongo (2017) en su investigación comenta que el actual gobierno está marcando un camino para el fomento para las MYPE a través de decisiones políticas que beneficiaran más a estas, están seguros que las MYPE son personajes importante para creación de empleo y generadores de servicios y bienes. Se espera que la economía crezca un 3% a pesar de los recientes sucesos de fenómenos del niño costero, también se toma como punto importante hacer un investigación profunda y analítica que indique los principales obstáculos para formalización de las MYPE.

Pongo (2017) cita al diario El Peruano (2016) el cual un artículo describe una nueva reforma tributaria el cual se centra en el marco de las facultades legislativas y nuevas medidas de crecimiento mediante beneficios tributarios y reducción de proceso burocrático administrativo lo cual impulsara desarrollo de las MYPE las cuales están desarrolladas por ministerio de economía y finanzas.

Según el portal web Perú contable (2013) se menciona que características de las MYPE en el aspecto legal, las modificaciones de la Ley de MYPE, permitirán la formalización de 170000 en el 2014 predijo la sociedad peruana PYMES, otra información a resaltar La ley MYPE N° 30056, ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo en el crecimiento empresarial modificó la ley N° 28015 indicando entre sus características que la MYPE debía contar de 1 hasta 10 trabajadores y la pequeña empresa abarcaba de 1 hasta 50 trabajadores. (Perú Contable, 2013)

Esta norma explica que hay un monto máximo de 150 UIT a 850 UIT para la microempresa además remarco sobrepasa los ingresos puestos en la ley o

sobrepasada de 10 trabajadores por periodo superior a un año, será denegará el régimen laboral especial. Posteriormente con el TUO de la ley de MYPE y del acceso al empleo docente aprobado por decreto supremo N° 007-2008-TR reglamentada por el decreto supremo N° 008-2008-TR, estableció como características que la microempresa debe contar de 1 hasta 10 trabajadores laborando y ventas anuales hasta la cantidad máxima de 150 UIT. La pequeña empresa debe tener de 1 a 100 trabajadores laborando y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 UIT. (Perú Contable, 2013)

El crédito de las MYPE aumentando según Saavedra.(2014) pero también aumentando la tasa de morosidad, según comentó el jefe del Departamento de Análisis de Instituciones Micro financieras de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) dijo si bien están en un nivel relativamente alto, ella afirma que está “bastante controlada”. La tasa de morosidad de las MYPES está alrededor del 7%, es un resultado de un efecto estadístico si empieza a disminuir la tasa de crecimiento de los créditos que se otorga el ratio de la tasa de morosidad va a tender a aumentar se da también al ingresar en mercados nuevos también hace que la morosidad crezca.

Según Cáceres (2017) el comenta que los créditos financiero entregados a las MYPE tuvieron un incremento interanual de 6,02% a febrero, informó la directora de negocios de la central de riesgos SENTINEL. Así, las microempresas tuvieron un crecimiento en su saldo deudor de 7,43% a S/10.616 000, mientras que las pequeñas empresas tuvieron un alcance de 5,45% a S/25.698000. Por otro lado, el crédito promedio para el segmento de microempresarios disminuyó en el mismo comparativo anual de S/5.638 a S/5.590 a la vez que la cantidad de clientes alcanzó en 8,36%. (Cáceres, 2017)

Un punto positivo indica Rivera (2012) que las MYPE del rubro de servicio tiene una totalidad de un 37% en toda actividad económica del Perú y esto con llevado el sector servicio es el que más mejoro sus expectativas a futuro.

Otros obstáculos según Maydana (2010) dice principalmente porque el emprendedor no evalúa los suficientes los aspectos claves de su negocio. El fracaso puede deberse a muchos factores. Los principales son: falta de capacidades para la gestión adecuada., la mayoría de los emprendedores MYPE, siguen una gestión basada en la prueba y error no poseen conocimientos básicos en los temas de comercialización, finanzas, organización, etc. y no dan relevancia a la formación o capacitación en estos temas. Analizando lo escrito anteriormente llevar adelante el negocio implica reconocer los aspectos claves del negocio y plantear la gestión en función del entorno que siempre cambia. La Informalidad no sólo es la evasión de las normas impuestas por las entidades estatales, sino también en el manejo de la empresa. Se sabe que las tasas de interés para las MYPE en el Perú son extremadamente altas, y la mayoría de veces el empresario MYPE se endeuda sin pre caer si lo que va a pagar, va a poder ser pagado por la empresa. El autor recomienda hacer los cálculos pertinentes que demuestren la necesidad del préstamo, y que las ganancias podrán absorber las cuotas a pagar, claro, luego de buscar las mejores alternativas de financiamiento y elegir el mayor beneficio ofrece.

Según Sánchez (2011) comenta que el emprendedor de las MYPE, se caracteriza por ser descuidado en los temas financieros en los cuales se resalta a no calcular correctamente el tiempo y no llevar un balance de sus ingresos y egresos y consumen los ingresos en cuestiones personales, ajenas al negocio. Además el 91%

de los emprendedores peruanos esperan recuperar rápidamente el monto invertido en un tiempo máximo de 2 años.

A lo cual También Rivera (2012) aporta que los propietarios se caracterizan porque han decidido abrir su negocio porque por la falta de empleo, o porque hay una insatisfacción en el empleo actual, por lo que no poseen estudio o experiencia técnica para gestionar el negocio. Así, las MYPE peruanas poseen una administración empírica procedente de la capacidad y experiencia de su propietario, se ubican en un ámbito local, tienen escasa especialización en el trabajo, no practican técnicas de gestión, dependen mucho de la mano de obra familiar, su actividad no es fuerte en capital a lo contrario en mano de obra, lo cual resalta no es fija o estable, tienen poca presencia en la tecnología y por último, tienen poca presencia limitada al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

Con respecto al factor sociocultural Medina (2012) explica que en el Perú el ex presidente Humala comprendió que las MYPE son herramienta clave para inclusión social de pobreza y extrema pobreza y su gobierno se orientó encontrar estrategias para el financiamiento a través de la promoción cadenas productivas.

Espinoza (2016) en su investigación comenta que existen 3 problemas enfrentan las MYPE es el primer puesto es difícil acceso a mercados nacionales, lo que sucede es que debido a un diversidad de obstáculos y limitaciones de carácter estructural, estas unidades productivas están impedidas de acceder a mercados y a conquistar más y mejores clientes.

El segundo puesto es que MYPE no tienen liquides en la mano para invertir cada vez más y poder incursionar en los mercados nacionales e internacionales.

Finalmente, como tercer problema que enfrenta las MYPE está la casi falta de tecnología.

En el mundo globalizado donde priman la competitividad las MYPE no podrán desarrollarse si no acceden ciencia, tecnología e innovación, ya que sin estas características les va ser imposible conquistas nuevos mercados. En ese sentido las universidades juegan un rol fundamental para promoción y evolución de las MYPE en el Perú (Espinoza, 2016).

Un estudio de la Universidad Mayor de San Marcos dice que las MYPE la mayoría son informales debido que no habido difusión de las ventajas de estas formalizados y esto se le suman que no cree en estas ventajas. Cuando nos fijamos en los niveles de competitividad, existen una diversidad deficiencias en cuanto a: Capacitación de costeo, gestión, creaciones de planes de negocios, investigación de mercados, etc. Estos temas son pocos manejados por los empresarios y que son fundamentales para entrar nuevos mercados (UNMSM, 2010).

Otra dato resaltante es que aporta Ugaz (2016) el cual comenta que hay un 40% de las MYPE que enfrenta problemas legales ya que no cuenta con asesoría legal gracias no cuenta con abogados, a ellos solo les interesa parte administrativa y contable de su negocio, entre la diversidad de problemas legales lo que más resaltan son laborales, tributarios, fiscales

La tasa de inflación es de 3.3% en Piura y la variación porcentual del índice de precios al consumidor en Piura es de 0.24 igual al promedio nacional (INEI, 2014). Las MYPE se ven afectadas por la inflación debido a que afecta seriamente los bolsillos de los consumidores, haciendo que los ingresos de las personas no

alcancen lo que implica la reducción del consumo y a la vez crea menor demanda de productos, haciendo que estas quiebren. (Morales, 2010).

La situación de las MYPE al cierre de febrero del 2016. Entre los principales resultados mostrados, se encuentran que las deudas es de S/. 10000 fueron las que más han crecido (14.5%). a febrero de este año hay 817,451 clientes MYPES en alerta roja en sus créditos, nivel mayor al registrado al mismo mes del 2014 (552,505). Las MYPE con alerta amarilla también han aumentado de 447,234 a febrero del 2014 a 553,534 al mismo mes del 2015. (SENTINEL, 2016).

Vilca (2014) aconseja que los microempresarios solo debieran tener 1 o 2 créditos, a fin de evitar el sobreendeudamiento, que luego da como resultado el embargo a sus bienes. También menciona que hay casos donde las entidades financieras no perdonan las deudas, pero de estos son pocos casos ya que la mayoría se resuelve por la vía legal.

Entorno micro según el BCR, (2014) menciona que Piura ido evolucionando los último años en todo lo sentido según las proyecciones poblacionales del INEI, en el año 2013 Piura tenía una población de 1814 622 habitantes (6,0 % de total nacional), siendo la segunda región más poblada del país, después de Lima. Casi las tres cuartas partes de su población es urbana y, según género, la distribución es igualitaria. Este aumento según DEMI (2012) se dado por tasa de crecimiento económico 2011 fue de 6,2% y su aporte al producto interno nacional fue 4,3% en el 2010 y esto llevado al departamento de Piura ser 4ta región con más MYPE con un total de 45458, lo cual lo respalda la tasa de empresarialidad del 2011 para Piura fue 10.6 % dando una productividad del 1,5% en el año 2012

Con respecto al factor legal según INEI, (2013) las MYPE de Piura, se puede decir que ya muchas ya se han formalizado tener licencia Municipal, ya que según un estudio hecho por el instituto nacional de estadística e informática dice que el 100% de la empresas encuestadas el 68,3% si tiene licencia, esto se entiende que las negocios piuranos está dejando la informalidad para preocuparse más por su negocio cumpla con los requisitos exigidos.

Con respecto al Factor tecnológico indica INEI, (2013) las MYPE de Piura no les interesa mucho las capacitaciones o curso tecnológicos ya que 114 MYPE encuestadas solo 5 de ellas asistieron curso de capacitaciones, siendo esto muy lamentable esto demuestra que son conformista con los conocimientos que tiene no le gusta aprender, otro dato interesante de este estudio es del 100% solo el 10,6% cuenta con internet. Las MYPE de piuranas demoran mucho implementar la tecnología en sus empresa ya que el 61.3% dijo todavía está en proceso y un 29% está prevista aun, esto demuestra que el habitante piurano no es muy apegado a la tecnología y que todavía le cuesta acostumbrarse.

En el entorno micro estas MYPE se caracteriza por importar producto de marcas de calidad según Morales (2010) estas marcas son: Gibson , Ibanez, Tama , Yamaha , etc. En la organización de este tipo de empresas solo cuenta con el administrador suele tener entre 30 a 45 años y un ayúdate que oscila las edades de 17 a 25 años. El público que acude esta MYPE se caracteriza por gustarle mucha la música y escucharla según IPSOS (2013) en su estudio les gusta escuchar mucho los géneros de balada, salsa y cumbia, con 53%, 51% y 45% de las preferencias, respectivamente. Además que los productos que más demanda según Ramírez (2014) en su estudio resalta son la guitarra con 37% y el bajo con un 21%, la

motivación de la compra es por placer con un 54% y factor que influye en la compra es variedad de productos con un 28%.

Según Ramírez (2014) en su investigación comenta que MYPE a la que pertenece este rubro es el de bienes de consumo duradero las cuales se encuentra dentro del sector de manufactura, donde además de instrumentos musicales también se encuentran artículos como Vehículos, adorno, muebles. Las cifras de importaciones recientes que datan del 2012 con respecto a esta industria, muestran que en relación al 2010 ha habido un aumento del 33,8 %. Con respecto al 2013 en el mes de enero se registró una expansión del 3%, en febrero se mostraron cifras similares lo que indicaría un crecimiento positivo para los meses siguientes.

Ramírez (2014) en su investigación cita SUNAT (2012) para el año 2012 las importaciones de bienes de consumo duradero ascendieron a \$ 296000000 en el tercer mes del año, monto que registró un aumento del 21,0% en contra parte del mes de marzo del año 2011, donde se incrementaron las compras de vehículos de transporte particular 41%, objetos de adorno, instrumentos musicales 16%, muebles para el hogar 5% .En contraste, las importaciones de máquinas y aparatos de uso doméstico disminuyeron 3,0%. El 51% de las importaciones de esta industria correspondieron a vehículos de transporte particular..

De acuerdo a la SUNAT durante el mes de marzo del 2013, las importaciones de bienes de consumo duradero ascendieron a US\$ 316 millones, registrando un aumento de 6% respecto al mes de marzo del año anterior, a excepción de vehículos de transporte particular que disminuyeron 5,0%, el resto de componentes incrementaron su valor importado: muebles para el hogar (50,7%), utensilios

domésticos (42,7%), máquinas y aparatos de uso doméstico (12,3%), objetos de adorno, instrumentos musicales y otros (10,4%). (Ramírez ,2014)

Según Ramírez (2014) en su investigación explica que factor político legal de las MYPE comercialización de instrumentos musicales su legislación estable, lo que un mayor beneficio estabilidad para las empresas; no se esperan cambios a corto plazo en lo que concierne a la política fiscal y tributaria que podrían afectar o beneficiar a las empresas y consumidores. Lucha contra la piratería y contrabando: La aparición e incremento de estos son materia de preocupación

Según Ramírez (2014) comenta que factor económico legal de las MYPE comercialización de instrumentos musicales que el aumento de los ingresos de los consumidores, inflación, el ahorro como decisión primordial por parte de las personas, son algunos factores que influyen en las ventas y en el desarrollo de las empresas. Las prácticas ilegales tales como el contrabando y piratería no continúen, ya que perjudican a un sector comercial que contribuye al desarrollo económico del país tanto en la generación de puestos de trabajo como el pago de impuestos.

Con respeto al factor social Los cambios actuales en estilos de vida, provocan cambios en las preferencias de los gustos de las personas acerca de lo que necesitan consumir, esto se refleje en la compra masiva y diversa de equipos e instrumentos electrónicos muchos de ellos importados, ya que muchas de estas marcas cuentan con un sólido posicionamiento debido a la calidad y servicio que ofrecen.(Ramírez, 2014)

Con respeto al factor tecnológico las nuevas TIC han generado cambios vertiginosos en la manera de producir, distribuir y consumir música en los últimos años. Pese a todo, las tratados de libre comercio también han generado oportunidades

para la libertad creativa e innovación y empresarial al hacer más accesibles los costos y aumentar las herramientas para producción, abriendo a través de Internet nuevas formas de difusión dando como resultado mayor consumo de cantidad de música, por intermedio de aparatos e instrumentos electrónicos portátiles como los MP3, iPod, celulares 4G. (Ramírez, 2014)

Por lo cual descrito anteriormente permite formular el problema de la siguiente forma que es: ¿Cuáles son las características del financiamiento y formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018?, por lo cual como objetivo general es: describir características del financiamiento y formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018 y se fijó como objetivos específicos: (a) identificar el tipo de financiamiento de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018; (b) conocer los beneficios del financiamiento las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018; (c) identificar las formas de la formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018;(d) determinar las ventajas de la formalización en las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018.

El presente trabajo de investigación se justifica porque ley 30220 de la SUNEDO están obligando que todo profesional egresado de universidades del país deba elaborar un trabajo de investigación para obtener el grado de bachiller además también permitirá obtener el título de licenciado en administración y para cumplir con un requisito que la ULADECH-CATOLICA ha establecido para tener el título

profesional, además que servirá como base de fuente de información para otros estudios similares ya sea para nuestro departamento, país o el mundo.

Otro punto por el cual se justifica es que a través de esta investigación se aportarán nuevos conocimientos de las MYPE comerciales del rubro de instrumentos musicales servirá de fuente de información para futuros estudios, lo cual va a beneficiar en los aspectos de las variables de financiamiento y formalización para así formar estrategias que harán que estas evolucionen de una manera positiva.

## **II. REVISION DE LA LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Variable Financiamiento**

Amadeo (2013) realizó la investigación titulada “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas” en la Universidad Nacional de la Plata-Argentina y metodología que utilizó fue la descriptiva y concluye que una de las causas de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos.

Otra de sus conclusiones es que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo, repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente. Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

Aladro (2011) realizó la investigación titulada “Problemas de Financiamiento en las MIP y MEs; Análisis de Caso Práctico” en la Universidad de Chile- Santiago y la metodología que utilizó fue la descriptiva y concluye que se ha podido evidenciar que el acceso de las MIPyMEs al financiamiento ha aumentado notoriamente en los últimos años, sin embargo, es de gran importancia mejorar las condiciones de estos. En este sentido dos puntos esenciales a tener en consideración son la tasa de interés y el plazo de los créditos, los cuales son muy desfavorables para las empresas de menor tamaño dado su mayor perfil riesgoso.

Así también es importante mencionar, que si bien el acceso al financiamiento ha aumentado notoriamente, aún un gran porcentaje de microempresas no logran obtener crédito. En este sentido, es de vital importancia el apoyo a éstas en sus primeros años de funcionamiento, tiempo en que el financiamiento es más escaso, la inversión es más alta y la vulnerabilidad es mucho mayor. Por otro lado, se han contrastado tres herramientas de financiamiento bastante importantes en el mercado nacional: Los préstamos y créditos, el Leasing y el Factoring.

Éstas poseen ventajas y desventajas muchas veces desconocidas por las MIPyMEs. Por otro lado se menciona la importancia de tener claro cuando ocupar cada una de ellas, dependiendo de los requerimientos particulares de cada empresa. Es por este motivo que, por ejemplo, no debiese financiarse la compra de activo fijo con préstamos a corto plazo, práctica más recurrente de lo que uno podría pensar. Sin embargo, esto muchas veces ocurre por la negativa de parte de la institución financiera a otorgar un préstamo a un plazo mayor.

Farías (2011) realizó la investigación titulada “Herramientas de financiamiento para desarrollos inmobiliarios de empresas PyMEs en Argentina” en la Universidad de Buenos Aires-Argentina y la metodología que utilizó fue la descriptiva y concluye que la coyuntura actual muestra a los pequeños desarrolladores inmobiliarios en una situación de gran vulnerabilidad respecto de ciertos factores externos con los que tiene que lidiar a diario, y que en la mayoría de los casos, no resultan controlables por ellos. Esto lleva a pensar que, aún si hubiere existido financiación disponible, esta realidad los convierte en un sector no recomendable de recibir endeudamiento por riesgos de sufrir importantes descalces financieros. Más aún, si los costos son elevados y los tiempos de repago son a corto plazo. Otra conclusión es concluir que en la Argentina no existen fuentes de financiamiento de terceros (endeudamiento) que se adapten a las necesidades de los desarrolladores inmobiliarios. Esto demuestra una realidad del mercado en el que operan, y explica el por qué este es una industria de equity (o capital propio), sin el apalancamiento característico de una industria que por su naturaleza necesita mucha inversión.

Se concluye todo esto termina por convertir inaccesible esta fuente de recursos para los desarrolladores PyMEs. La financiación bancaria de proyectos de inversión inmobiliarios se dificulta debido a que el análisis de riesgo crediticio se fundamenta en criterios objetivos relacionados con las garantías y no con la capacidad de pago del proyecto.

También se concluye en nuestro país el Estado no ha encontrado la manera de impulsar el desarrollo de un vehículo de inversión, en el marco del mercado de capitales, para lograr la conexión de los fondos generados por el ahorro de la gente a

los sectores productivos demandantes, y que al mismo tiempo sirva a los fines de otorgar préstamos hipotecarios a las familias del sector socioeconómico medio.

González (2014) realizó la investigación titulada “la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá ” en la Universidad Nacional de Colombia-Bogotá y la metodología que utilizó fue la descriptiva y concluye que las Pymes del sector comercio no están diversificando sus fuentes de financiamiento, presentando un financiamiento mayoritario y concentrado en fuentes internas a través del patrimonio, lo cual es coincidente con los señalamientos planteados en la teoría del pecking order, la cual establece que las empresas usualmente recurren a recursos propios a través de las utilidades y aportes antes que a fuentes externas (Brealy & Myers, 2005). De igual forma se evidenció una mayor utilización de los recursos en el corto plazo, destacándose principalmente el apalancamiento a través de proveedores. Esta inclinación de financiamiento puede interpretarse como una señal de la renuencia de los propietarios a perder el control de la empresa o como producto de la desconfianza que tienen inversionistas y prestamistas sobre la información relacionada con este segmento empresarial debido a problemas de asimetrías de información e inseguridad en este tipo de negocios nacientes (Salazar & Guerra, 2007)

Adicionalmente se concluye que mientras en las medianas empresas del sector comercio el acceso a financiamiento a través de capital es bastante reducido, en las pequeñas empresas el acceso a recursos financieros de mediano y largo plazo es nulo. Esta situación pone de manifiesto la insuficiencia de recursos orientados a la inversión lo cual se convierte en un limitante para emprender proyectos a largo plazo

que favorezcan el crecimiento y desarrollo de las empresas (Sánchez, 2007; Arbeláez et al, 2010)

Huaccha (2012) realizó la investigación titulada “Caracterización de la formalización y el financiamiento en las MYPE’S del sector servicio - rubro cevicherías de la ciudad de Chimbote, 2012” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y usó la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que la mayoría relativa de los representantes legales de las MYPE’S son personas adultas, ya que sus edades oscilan entre 41 y 50 años, teniendo un grado de instrucción secundaria y son de género hombre.

La mayoría relativa los representantes legales de las MYPE’S tienen más de 3 años en la actividad empresarial y la mayoría los representantes legales de las MYPE’S asegura que los trabajadores permanentes son indispensables en la empresa, dando una performance al proceso de formalización

La mayoría de los representantes legales de las MYPE’S encuestados están realizando sus actividades de manera informal, debido a los costos elevados de formalización. La totalidad los representantes legales de las MYPE’S encuestados dijeron que los que estando formalizados les permitiría acceder con mayor facilidad a créditos futuros. La mayoría de los representantes legales de las MYPE’S encuestados han buscado financiamiento por terceros, habiendo solicitado una sola vez en año 2012, mediante crédito bancario.

La mayoría relativa los representantes legales de las MYPE’S evidenciaron su préstamo requerido entre 500 a 1000 nuevos soles a una tasa de interés de 19 a más,

mejorando sustancialmente sus ingresos, y proporcionando liquidez para su próximo capital de trabajo.

León (2012) realizó la investigación titulada “Caracterización del financiamiento y formalización en las MYPE del sector servicio – rubro pollerías del distrito de nuevo Chimbote, año 2012” y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que la mayoría de los empresarios recurren al financiamiento y solicitaron financiamiento durante el año 2012 siendo atendidos. La mayoría solicitó un importe de 5,001 a más soles con una tasa anual del crédito de 36.1% a más de 54.1%, la cual le generó rentabilidad, habiendo invertido en activos fijos. Las MYPE en su mayoría están formalizadas, lo cual le ha generado beneficios; como aumentos en las ventas, acceso al crédito, confianza y garantía, así como seguridad jurídica. Así mismo en su totalidad manifestó que no ha formalizado por los requisitos difíciles y por los costos elevados.

Aguado (2012) realizó la investigación titulada “Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPE en el sector textil del distrito de Comas, año 2012.” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que en el sector informal del distrito de Comas, se constituye en una alternativa de empleo, debido a los altos índices de desempleo por lo que el gobierno no podrá formalizar a este sector mientras no ofrezca alternativas o medidas de promoción más favorables.

Las MYPES informales del distrito de Comas, generalmente no tienen acceso al crédito, lo que dificulta su desarrollo y crecimiento, ya que no tienen el capital de trabajo necesario para operar con eficacia y eficiencia.

La Creación de una Micro y Pequeña Empresa está a cargo tanto de una persona natural o persona jurídica. La Micro y Pequeña Empresa, por su rápida generación de empleos, constituyen elementos claves para el desarrollo. La Cámara de Comercio brinda a los solicitantes de crédito, Charlas y Capacitación y de Asesoría Técnica.

Las MYPES del distrito de Comas, constituyen un importante eje de desarrollo en la economía del país, pues participan significativamente en la generación del producto y el empleo. Al respecto las estadísticas que se vienen manejando reflejan este comportamiento, al destacar que una alta proporción de los establecimientos productivos, así como del nivel de ocupación se originan en unidades productivas de ese tipo.

En cuanto a la solicitud de crédito en el sistema no bancario, se evidencia que 80 encuestados responden de manera positiva representados por un 77%, esto no es un indicador que responda que el adquirir un crédito o préstamo sea favorable para las MYPES, dado que se afirmó en otras encuestas que las financieras no brindan el apoyo necesario para otorgarlos en un primer punto, y de ser aprobado se condiciona al pago de altas tasas de interés que impactan directamente el ingreso de los servicios y/o productos ofrecidos, entrando así a un círculo vicioso de ganancia y pérdida.

Espinoza (2012) realizó la investigación titulada “Incidencia del financiamiento del BCP - Chimbote en las MYPE de la provincia del Santa en el periodo 2009-2012” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental,

transversal, descriptivo - correlativo y concluye que el Grado de Incidencia del financiamiento del BCP-Chimbote en las Mypes de la Provincia del Santa es positivo y cubre más del 34 % de la demanda de capital financiero. La mayoría de las Mypes se desarrollaron y permanecieron en el mercado en los diferentes sectores económicos en la Provincia del Santa.

El BCP ofertó el 34 % de la Demanda de financiamiento de las MYPE en la Provincia del Santa y atendió al 28 % .La mayoría de los encuestados atendidos por el BCP manifestaron que el BCP-CHIMBOTE ofertó productos financieros ventajosos a las MYPE formales de la Provincia del Santa –Chimbote en el periodo 2009 –2010. El BCP atendió créditos promedio de s/.20,000.00. La mayoría de los encuestados atendidos por el BCP manifestó que los créditos otorgados por el BCP incidió en el desarrollo, estabilidad y formalización de su MYPE.

Viera (2013) realizo la investigación titulada “Caracterización de la formalización y financiamiento de las MYPE del sector servicio – rubro panadería de la ciudad de Huamachuco año 2013” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que las MYPE del sector servicio, del rubro de panaderías en la ciudad de Huamachuco, son gestionadas por sus mismos propietarios; sin embargo en su mayoría no tienen estudios superiores, mucho menos cuentan con alguna especialización en la materia; por lo tanto ésta es una de las razones que explica su bajo nivel de formalización y financiamiento, pues para direccionar dichos aspectos se requieren capacidades analíticas y técnicas para poder mejorar su gestión respectiva. Los niveles de informalidad de las panaderías estudiadas son muy altos y en todos los aspectos; tanto en lo jurídico. tributario,

laboral, municipal y sectorial. Se trata de un problema complejo, que tiene que ver con la cultura de lo informal que existe en nuestro país y región (de parte de autoridades y de ciudadanos); del bajo nivel educativo de la población (sean propietarios de negocios o sean trabajadores); normatividad legal apropiada y capacidad de fiscalización y sanción.

Se ha podido constatar que todas las panaderías son empresas unipersonales (persona natural), esta modalidad presenta limitaciones para constituir el capital inicial del negocio, así como para afianzar sus créditos: Esto, luego se manifiesta en su falta de modernidad y su débil capacidad para innovar y desarrollar mercados (no cuentan con equipos industriales de panadería, no tienen vehículos de reparto, no pueden contratar personal especializado); en suma su rentabilidad es baja, por eso no crecen.

Muñoz (2013) realizó la investigación titulada “Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPE del sector industria rubro panadería en el distrito de Chimbote, periodo 2010 - 2013 ” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que la mayoría de las panaderías se financian con recursos propios, mientras las que se financian con recursos de terceros lo hacen con el BBVA. Las panaderías que han solicitado financiamiento a terceros lo han hecho en la financiera Edyficar con créditos recibidos que varían entre los S/. 5000 y S/.10000, pagando una tasa de interés del 12%, La mayoría de las panaderías invirtió el crédito solicitado en Capital de trabajo, no recurren al financiamiento informal, las empresas que si solicitan crédito al mercado informal lo hacen porque pagan una tasa de interés del 12%, les da más confianza el mercado informal y porqué reciben el dinero inmediatamente sin demora.

Rodríguez (2014) realizó la investigación titulada “Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPE del sector servicios rubro restaurantes distrito de Ventanilla, provincia constitucional del Callao, departamento Lima periodo, 2013-2014” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye con respecto al financiamiento de las MYPE; el 60% financia su actividad con recursos propios. El 40% con financieras y el 60% con préstamos usureros. En el año 2013 el 40% solicitó crédito a las financieras 02 veces. 40% de los encuestados indicó que se realizó en corto plazo y con un 47% Anual. También indicaron un 40% que los créditos otorgados no fueron en los montos solicitados. 80% de los encuestados indicaron que el crédito fue invertido en capital de trabajo.

Respecto a la formalización 60% indicaron que casi siempre la informalidad de las MYPE contribuye a la desigualdad social. 60% de los encuestados indicaron que la evasión de impuestos es la principal variable que determina la corrupción dentro de ellas. 50% de las MYPE cuenta con la inscripción en el RUC. El 60% de las MYPE emite boleta de venta y que el 60% indica que si habría flexibilidad legal sería de gran aporte en el crecimiento económico.

Loreño (2013) realizó la investigación titulada “Caracterización del financiamiento y formalización en las MYPES del sector servicio – rubro hoteles del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012 - 2013” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que la mayoría de las MYPE están dirigidas por representantes cuyas edades oscilan entre 18 a 55 años,

que tienen el cargo de gerente. En su mayoría son del sexo femenino con más de 11 años en el cargo, quienes en su mayoría son convivientes, con un grado de instrucción superior técnica.

La MYPE en su mayoría tiene de 11 años a más de actividad en el rubro, cuya mayoría tiene como objetivos obtener ganancias y generar empleo. Los empresarios en su mayoría recurren al financiamiento y solicitaron solo un financiamiento durante el periodo 2012 – 2013, siendo atendidos. La mayoría solicitó un importe de 5,001 a más soles con una tasa anual del crédito de 35.1% a más de 52%, a los cuales en su totalidad les generó rentabilidad, habiendo invertido la mayoría en capital de trabajo.

La mayoría de las MYPE está formalizada, a quienes en su totalidad le ha generado beneficios; como acceso al crédito, confianza y garantía, así como seguridad jurídica. Así mismo la mayoría manifestó que no ha formalizado por los requisitos difíciles y por los costos elevados.

Luciano (2012) realizó la investigación titulada “Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPE del sector comercio –rubro venta de computadoras del distrito de Chimbote, período 2011-2012” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que la mayoría de las MYPE, están dirigidas por representantes que tienen una edad de 25 a 30 años, que tienen el cargo de gerente. En su mayoría son de sexo masculino con instrucción superior.

Los empresarios en su totalidad conocen el financiamiento propio, bancario y terceros, sin embargo la mitad utilizó el capital propio y la mayoría obtuvo el crédito

de instituciones financieras, pagando una tasa de interés del 3.25% utilizando el financiamiento adquirido para la compra de mercaderías.

Las MYPE en su totalidad son formales; en el cual los representantes de estas manifiestan que la formalización les brinda muchas ventajas para sus empresas, percibiendo el crecimiento de estas mismas y la mayoría de los empresarios tuvieron como requisito principal para poder formalizar su MYPE, copia de DNI y copia de recibo (agua, luz y teléfono).

Ancajima (2017) realizó la investigación titulada “Caracterización de la capacitación y financiamiento de las MYPE rubro hoteles de Piura, Cercado año 2017” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que el financiamiento para las MYPE rubro hoteles es importante porque les permite disponer de capital de trabajo , manejar efectivo para atender obligaciones y mejorar la calidad del servicio , y otorgar un valor agregado al servicio .

Las MYPE sector hoteleras, usan el tipo de financiamiento a largo plazo , para efectuar algunas inversiones en el servicio hotelero . La capacitación en el servicio es importante porque resalta el buen servicio , desarrollo de la organización , garantiza el crecimiento sostenible en las actitudes de los trabajadores hacia los huéspedes . Los tipos de capacitación más frecuentes en el servicio hotelero donde los empleados son más capacitados son la capacitación presencial , continua , programas a corto plazo e incentiva el desarrollo y la investigación .

Domínguez (2017) realizó la investigación titulada “Caracterización del financiamiento y competitividad de las MYPE rubro compra y venta de calzado del

mercado central de Tambogrande Piura, año 2017” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que las fuentes de financiamiento que emplean las MYPE son bancarias el porcentaje bajo estudio es que más de la mitad de las MYPE utilizan financiamiento bancario para iniciar sus actividades comerciales. Ya que las instituciones bancarias hoy en día están más dedicadas al financiamiento de las MYPE con un futuro de crecimiento.

La recomendación es que si las MYPE están constituidas formalmente cualquier entidad bancaria va financiar su actividad económica. Los montos y tiempo de atención de los créditos de las MYPE el porcentaje bajo estudio es que la totalidad de las MYPE les otorgaron los créditos y los montos solicitados en un plazo menor de una semana. Esto se debe a que los propietarios de las MYPE al tener un historial crediticio, es más fácil que le otorguen los créditos que estos soliciten.

El tipo de financiamiento externo en las MYPE es por medio de prestamistas el porcentaje bajo estudio es que más de la mitad trabaja con prestamistas. Esto se debe a que las MYPE al contar con financiamiento bancarios a largo plazo necesitan capital adicional para surtir en mercadería.

Las ventajas de la competitividad de las MYPE es innovar el porcentaje bajo estudio es que más de la mitad de las MYPE innova constantemente en los productos que ofrece trayendo modelos acorde a la temporada con la finalidad de captar más clientes y así posicionarme en el mercado en estudio. Las estrategias de la competitividad que utilizan las MYPE es el poder de negociación de los clientes

el porcentaje bajo estudio es que la totalidad de las MYPE ofrece descuentos a sus clientes para que no se vayan a la competencia.

Medina (2012) realizó la investigación titulada “Financiamiento y capacitación en las MYPES servicios – rubro restaurantes de la provincia de Piura 2012” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que la caracterización del financiamiento y la capacitación en las MYPE del sector servicio – rubro restaurante, comprobándose la correlación entre las variables independiente y dependiente. Comprobando que toda MYPE necesita un financiamiento para el crecimiento – desarrollo de su empresa, y una manera de lograrla es capacitando a los colaboradores, ya que estos son la base de toda organización.

Se determinó que las características del financiamiento de las MYPE servicio – rubro restaurantes de la provincia de Piura, que es un mecanismo por medio del cual una persona, una empresa o MYPE obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Se identificó que las principales fuentes del financiamiento (créditos) de las MYPES servicio – rubro restaurantes en la ciudad de Piura, son Cajas, Ahorros personales y Bancos; ya que para algunas de las MYPES el adquirir créditos es una manera rápida y a su alcance, pues en las diferentes entidades obtendrán el financiamiento que necesitan para su negocio. En la Región Piura, participan instituciones bancarias y no bancarias que otorgan crédito a las micro y pequeñas

empresas, constituyendo un sector dinámico y competitivo, lo que ocasiona beneficios a los usuarios puesto que, la tasa de interés ofrecida declina y los servicios financieros se van adecuando de mejor forma a las características y necesidades de los empresarios de la MYPE.

El tipo de capacitación que realizan a los colaboradores de las MYPE servicio – rubro restaurante de la provincia de Piura, es la capacitación pre ingreso, lo cual implica que una persona aprenda una responsabilidad mediante su desempeño real. En muchas MYPE este tipo de capacitación es la única clase de capacitación disponible y generalmente incluye la asignación de los nuevos empleados a los trabajadores o los supervisores experimentados que se encargan de la capacitación real.

### **2.1.2. Variable Formalización**

Rivera (2012) realizó la investigación titulada “Formalización tributaria de los comerciantes informales en la zona central del cantón milagro”. Universidad Estatal de Milagro Ecuador - Ecuador y la metodología que utilizó fue la descriptiva y concluye que la falta de capacitación y formación en los comerciantes informales genera un alto desconocimiento de las obligaciones tributarias, fomentando así la irregularidad del control contable que se pierde en los esquemas fiscales del servicio de rentas internas y por otro lado el sector financiero nacional no considera sujeto de crédito a los comerciantes informales ya que no tienen ningún sustento de que su negocio tenga estabilidad financiera también nos dice que falta de una educación tributaria crea actitudes de incumplimiento en las normas fiscales, debido al poco interés por prepararse a miras de llevar un proceso de desarrollo y actualización mercantil del control tributario.

Granados (2010) llevo a cabo la investigación titulada “La territorialidad de las MYPE es en la política pública de formalización empresarial. Con referencia en las MYPE y programa Cultura E de la Comuna Uno Popular de la ciudad de Medellín”. Universidad nacional de Colombia y la metodología que utilizo fue la descriptiva y concluye que soportan los hallazgos de esta investigación. Primero, se hace una precisión conceptual sobre los fundamentos de la tesis: la territorialidad, según Análida Rincón, y la acción social, según Max Weber. Segundo, se describen las acciones sociales encontradas o existentes antes de implementado el programa de formalización empresarial en la comuna uno, en lo social, político, económico y territorial. Tercero, se hace un análisis desde la territorialidad encontrada según el concepto de territorialidad de A. Rincón. Cuarto, se hace un análisis de las acciones presentes según el concepto de acción social de Weber, y, además, se describen las acciones sociales ideales, futuras, y su impacto en la territorialidad de la comuna uno. Por último y con base en las cuatro etapas anteriores, se hacen unas reflexiones finales en perspectiva de las investigaciones futuras que se pueden desprender de este estudio.

Patiño (2010) realizo una investigación titulada “El Modelo MIFE como Instrumento para la Formalización del Empresario. Una Aplicación para las Microempresas Informales de Bogotá D.C” en la Universidad de Colombia y la metodología que utilizo fue la descriptiva y concluye que uno de los fenómenos más significativos que lleva a situación de pobreza a la población, es la incapacidad de los gobiernos para generar condiciones que favorezcan el crecimiento empresarial y la ampliación de las plazas formales de empleo y con ello, la imposibilidad de las empresas para absorber toda la oferta de mano de obra que se presenta en el mercado

laboral. Frente a esta situación, como una de las alternativas más relevantes para el sostenimiento familiar, surgen ideas de negocio con un concepto natural de subsistencia, muchas de las cuales no alcanzan a llegar a su edad de madurez ya que por múltiples circunstancias son abandonadas en el camino. Aquellas que logran superar las primeras fases de desarrollo, crecen en un marco de informalidad en el cual perciben de manera cercana los beneficios que se obtienen al permanecer en dicha situación, sin darse la oportunidad de iniciar procesos de formalización. Con ello, a pesar de poder dar solución al problema de subsistencia, se están radicalizando condiciones propias de la pobreza, tales como la imposibilidad de acceso al sistema de seguridad social y a programas de desarrollo empresarial propios de las empresas formales.

López (2013) realizó una investigación titulada “Caracterización de la formalización y el financiamiento de las MYPE del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de nuevo Chimbote, del año 2013” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que el 60% de los representantes legales encuestados del rubro venta ropa para damas del Distrito de Nuevo Chimbote, no tiene ninguna denominación, mientras que el 20% viene operando como persona natural y el otro 20% como empresa jurídica. El 53% de las MYPE tienen 0 – 3 años de constituida, el 67% menciona que fueron creadas para generar su fuente de trabajo y obtener ganancias, el 47% cuentan con 0 – 3 trabajadores. 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.

Alva (2016) realizó una investigación titulada “Gestión de calidad y formalización de micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribución de bebidas en el distrito de San Juan Bautista, año 2016” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye respecto a la relación a las características de formalización de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribución de bebidas en el distrito de San Juan Bautista, 2016; se concluye: en la mayoría (79%) de las MYPE son formales, en más de la mitad (54%) de las MYPE incrementarían sus ventas, en más de la mitad (71%) de MYPE del rubro, si recibieron asesoría, en más de la mitad (54%) de MYPE del rubro, considera que la formalización aumenta los costos laborales, en más de la mitad (54%) de MYPE los trabajadores están en planilla, en la mitad (50%) de MYPE del rubro, están constituido como persona natural, en más de la mitad (63%) de MYPE del rubro, no están afiliadas a ninguna asociación, en más de la mitad (71%) de MYPE del rubro, si formalizarían si el estado concedería beneficios, la mayoría (79%) de MYPE funciona en local propio, en más de la mitad (71%) de MYPE del rubro, no están acreditados en REMYPE, en más de mitad (71%) de MYPE del rubro, no fueron invitados a participar de compras estatales, en más de la mitad (63%) de MYPE, considera que la formalización contribuye en la empresa haciéndose notar su presencia a través de sus servicios.

Chuquipiondo (2016) realizó una investigación titulada “Gestión de calidad y formalización en la MYPE ventas de repuestos y accesorios de motos y motokar del distrito de Yarinacocha , año 2016” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye respecto las MYPE son administradas y manejadas por los mismos dueños y son capaz de manejar un

negocio, teniendo años de permanencia en el mercado y con buena expectativa de seguir invirtiendo en el negocio. El resultado de la encuesta aplicada que las MYPE no conocen sobre el tema gestión de calidad ni herramientas de gestión ya que no se informan, ni se capacitan, es notable el deficiente papel de los dueños de las MYPE en no informarse, es prioridad en tomar interés sobre el tema.

Las MYPE son actualmente empresas de gran trascendencia dentro de nuestro mercado empresarial, puesto que son las que más producen y las que más empleos genera, a razón de que los empleadores obtienen mayores y mejores beneficios por acogerse a este sistema especial, y a los trabajadores les permite acceder a dichos centros sin contar con grandes carreras o preparaciones profesionales. Percibe que al aplicar gestión de calidad en su empresa le proporcionaría resultados que le ayuda a lograr sus objetivos a futuro. Las MYPE formalizados considera que la formalización le ayuda a crecer su empresa en el mercado y obtendría aumentos a sus ventas, acceso al crédito financiero, etc.

Abanto (2013) realizó una investigación titulada “Gestión de calidad y formalización de las MYPE del sector comercio rubro – compra y venta de calzado en el centro comercial “El Virrey” - Trujillo, año 2013” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye respecto todas las MYPE encuestadas están debidamente formalizadas; opinan que si el Estado concedería beneficio en la formalización de las MYPE, si se formalizarían, , la mayoría cree que obtendrán con la formalización acceso al crédito financiero, así mismo recibió asesoría de entidades públicas y/o privadas en la formalización

empresarial, opinan que la formalización aumentan los costos laborales y contribuye a la expansión en la comercialización del producto de su empresa.

Huamanchumo (2013) realizó una investigación titulada “Caracterización de la formalización y la competitividad en las MYPES del sector servicios rubro courier y mensajería del distrito de Chimbote, período 2012-2013”. en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye respecto a los datos generales del encuestado que sus principales características son: La mayoría de empresarios encuestados del rubro courier y mensajería del Distrito de Chimbote, son personas adultas de 28 años a más años de edad, de sexo masculino, casados, con estudios superiores y son dueños de las MYPE

Con respecto a los datos generales de la empresa. las principales características son: La mayoría de las MYPES encuestadas del rubro courier y mensajería del Distrito de Chimbote, tienen de 2 – 5 años en la actividad y el rubro, se encuentran formalizadas, han iniciado con 1-5 trabajadores,

Con respecto a la formalización de la empresa. Las principales características son: La totalidad de las MYPES encuestadas del rubro courier y mensajería del Distrito de Chimbote, se encuentran inscritas en la SUNAT, la mayoría se encuentran inscritas en el régimen especial del impuesto a la renta (RER), por su formalización obtienen ventajas, tales como poder participar en concursos y licitaciones públicas y pueden obtener créditos financieros que le permitirá tener recursos para buscar ser más competitivos en el mercado. Señalan además que la informalidad está relacionada con los trámites engorrosos que hay que seguir. La mayoría de las

MYPE encuestadas del rubro courier y mensajería del Distrito de Chimbote, no cumplen con pagar la totalidad de impuestos y tienen trabajadores sin ningún tipo de contrato laboral. Esto afectaría al porcentaje de MYPE formalizadas de este rubro, ya que no cumplen con el total de características con las que deben contar las MYPE formalizadas, siendo por estas dos características que el porcentaje de MYPE del rubro Courier y mensajería informales es del 61 % de MYPE, siendo solo el 39% de MYPE formales.

Con respecto a la competitividad de la empresa sus principales características son: La mayoría de las MYPE encuestadas del rubro courier y mensajería del Distrito de Chimbote, manifiestan contar con un plan estratégico, creen tener ventajas competitivas frente a la competencia, manifiestan que son competitivas respecto al buen servicio que prestan y a los adecuados canales de distribución.

López (2013) realizó una investigación titulada “Caracterización de la formalización y el financiamiento de las MYPE del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye por parte del encuestado que el 60% de los representantes legales de las MYPE son jóvenes de (18 – 30 años) de edad, el 73% son del sexo femenino, el 40 % tienen educación superior no universitaria y el 73% indica que dirige la MYPE.

Otra conclusión por parte de la MYPE es que el 53% de las MYPE tienen 0 – 3 años de constituida, el 67% menciona que fueron creadas para generar su fuente de trabajo y obtener ganancias, el 47% cuentan con 0 – 3 trabajadores. Otra conclusión por parte de la formalización es que el 60% de las MYPE es informal e igualmente

no tiene ninguna denominación y no tiene está afiliado a un régimen tributario e el 55% indica que la informalización se da por los muchos impuestos que es exige Otra conclusión por parte del financiamiento es que 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.

Arana (2012) realizó una investigación titulada “Características del financiamiento y la formalización de las MYPES, del sector servicios, rubro metalmecánica de la ciudad de Chimbote, periodo 2011 – 2012.” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye con respecto a las MYPE y Representantes Legales que la Mayoría de los representantes de las MYPES son Varones, jóvenes entre 18 a 30 años y tienen grado de Instrucción secundaria completa. La Mayoría de las MYPES están constituidas como Personas Naturales y su Giro de Negocio es solo Servicios.

Por parte del Respecto a la Formalización se concluyó que la Mayoría de la MYPES encuestadas determinaron que la difusión de la formalización se realizó por los medios de comunicación, se formalizaron con ayuda de terceros, tienen conocimiento que es necesario estar formalizado para obtener créditos. La Totalidad de las MYPES encuestadas determinaron que la seguridad es una característica fundamental en la formalización, por ejemplo acceso al crédito formal, tranquilidad, documentos en regla, participar en licitaciones, etc.

Con respecto al financiamiento se concluye la mayoría de las MYPES, solicitó préstamos para capital de trabajo, activos fijos y infraestructura, de la Banca

Formal, entre 5,000 y 10,000 nuevos soles a un interés de 11% a 20% anual, recibiendo asesoramiento por parte de las entidades financieras.

Cisneros (2014) realizó una investigación titulada “Caracterización de formalización y competitividad en la empresa de transportes Celeste y servicios s.a. (Piura), año 2014” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que características de formalización de los trabajadores de la Empresa Celeste y Servicios S.A. Piura, no son cumplidas en su totalidad, por diferentes inconvenientes, de los trabajadores pero de acuerdo a resultados obtenidos un porcentaje mayor de trabajadores si cuenta con predisposición para formalizarse, de ser así la empresa estaría cumpliendo con un requisito indispensable para su buen funcionamiento.

El grado de formalización de los trabajadores de la Empresa Celeste y Servicios S.A. Piura, se encuentra con un bajo porcentaje de cumplimiento donde esto afecta directamente a la empresa para ser más competitiva, habría que mejorar con los cumplimientos de ley establecidas por la municipalidad de Piura.

El grado de competitividad de la Empresa Celeste S.A. Piura, se encuentra en un porcentaje mínimo de cumplimiento, donde se observa que no cuentan con una flota de vehículos propia, y no se preocupan por obtener mejores resultados, ya que muchos de los trabajadores no tienen visión, en proyectarse y ser más competitivos.

Podemos decir que las características de competitividad de la empresa de transportes Celeste y Servicios S.A. Piura, no son cumplidas, ya que cuenta con un alto porcentaje de deficiencias, para su mejora donde se puede observar que los

pequeños empresarios del servicio de transportes de pasajeros se encuentran operando bajo la informalidad.

Espinoza (2016) realizó una investigación titulada “Caracterización de la gestión de calidad y formalización en las MYPE rubro calzado de Chulucanas (Piura), año 2016” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que La situación de las MYPE con respecto a las características de la gestión de calidad y formalización mostró que los resultados obtenidos son: el 80.25% afirman que es necesario contar con un sistema de gestión de calidad para garantizar la calidad del producto; el 67.90% afirma que no es necesario un sistema de gestión de calidad para garantizar el servicio; con respecto a las características de formalización las MYPE bajo estudio no se encuentran formalizadas como personas jurídicas debido a que no están registradas en SUNARP y para el estado esto significa que estas empresas aún son informales. El Estado Peruano debería formar un sistema nacional de capacitaciones que impulse el desarrollo y la promoción de la MYPE en el Perú.

El tipo de formalización que tienen las MYPE del rubro investigado, en su forma legal es como persona natural, en la formalización municipal el 100% cuenta con los permisos de funcionamiento, en cuanto a la formalización tributaria todas están afiliados al RUS y con respecto a la formalización laboral se conoce que las MYPE del rubro no cuentan con formalización laboral dado que consideran que ésta no mejora la productividad y más bien genera gasto debido al pago de los beneficios laborales, se recomienda al estado que asuma la mitad del gasto del pago de estos beneficios con el fin de no perjudicar a las personas que tienen trabajo

como a las que no tienen y a la vez sería conveniente que las instituciones estatales informen de manera clara las ventajas y beneficios que tienen las MYPE al estar formalizadas como personas jurídicas.

Martínez (2013) realizó una investigación titulada “Gestión de calidad y formalización de las MYPE del sector comunicaciones rubro transporte de pasajeros de la ciudad Piura, año 2013” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que las características de manejo en gestión de calidad de las MYPE en el rubro transporte de pasajero no es la más adecuada. son varios aspectos negativos como: la mala atención al cliente en el servicio que se brinda y poca responsabilidad por capacitarse.

A pesar del conocimiento sobre formalización y gestión de calidad las MYPE estas no se preocupan por mejorar su gestión y renovar sus unidades móviles. Se tiene conocimiento de la importancia de formalización y la rentabilidad que se puede obtener como beneficio de la misma, sin embargo hay una despreocupación por las empresas en brindar un buen servicio. Existe un buen nivel de liderazgo por los directivos, pero esto no se concreta ya que no hay un buen manejo en lo que concierne a la calidad de gestión.

## **2.2 Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1. Financiamiento**

Según Flores, (2009) explica que el termino financiamiento, son la variedad de decisiones que decide el empresario con el objetivo de adquirir recursos financieros para invertir en su empresa.

Otro concepto diferente es el propuesto Guere (2013) quien explica que el financiamiento está dado por los recursos que permite la mejora en la economía de la empresa lo cual se caracteriza que son recursos tomados por terceros. Lozano (2015) también considera que el plazo de pago debe ser acorde con el ciclo de negocio.

#### **2.2.1.1 Características del financiamiento**

Según Ancajima (2017) considera estas características como las principales las cuales son las siguientes:

a) El financiamiento es limitado al rendimiento del análisis de la información proporcionada en el Formulario de Solicitud de Financiamiento.

b) El financiamiento no es parte de un crédito de la empresa y no se descuenta automáticamente los intereses y mucho menos es una donación, a fin de Las cláusulas de devolución del financiamiento a las instituciones seleccionadas serán pactadas a hacer entregadas.

c) Si consiguen financiamiento, la empresa se favorecerá automáticamente de la experticia de las instituciones involucradas

d) No consigue un financiamiento, la institución que tiene a cargo el financiamiento le enviara un informe sobre decisión tomada.

### **2.2.1.2. Importancia del financiamiento**

Según Ancajina (2017) comenta que el financiamiento es algo fundamental para empresa de cualquier tamaño ya que necesita de esto para expandirse o alcanzando nuevas etapas ya sean corto o largo plazo incluso para mantenerse en el mercado, el financiamiento proporciona un abanico de posibilidades en los cuales son consolidar proyecto de inversión, sucursales, pero todo aquello dicho se verá restringido del tipo de financiamiento y sus fuentes en cual juega un papel importante.

Las empresas sin importar el tamaño o tipo entre sus herramientas principales que tiene la que destaca es el financiamiento ya es fundamental para el avance de aquella, entre los grandes beneficios que da aquella herramienta es aumento de productividad, mas innovación y un gran porcentaje de opciones entrar, permanecer o sobrevivir en el mercado, pero antes de adquirir un financiamiento se debe hacer un pronóstico o proyección de la inversión o negocio, esto para determinar el objetivo de este y suponer diferentes situaciones de pago para precaver endeudamiento y dale un fin adecuado este financiamiento (Ancajina, 2017).

### **2.2.1.3. Razones para buscar un Financiamiento**

Torres (2013) menciona que una de las razones para adquirir un financiamiento es que las empresas menudamente necesitan recursos financieros para ejecutar las actividades de la empresa ya se con el objetivo desarrollar sus funciones diarias o la creación de una nueva inversión.

También Torres menciona que otra razón es cuando se presenta una oportunidad de negocio o cuando haya claras señales de crecimiento o evolución de la empresa y la manera de saber eso es cuando los productos o servicios están en su

mayor auge y la última razón es cuando se quiere modernizar nuestro negocio y hacerlo más eficiente. Situaciones como aquellas, es típico que las empresas busque financiamientos a bancos, instituciones financieras o ONG. (Torres, 2013).

### **Precauciones para tener un financiamiento**

Según Violante (2017) para lograr un financiamiento se debe precaver lo siguiente:

-Experiencia crediticia, es importante la experiencia y el comportamiento pasado con financiamiento porque hace el sistema financiero te tenga registrado y de muestre que eres un buen pagador.

-Capacidad de pago, permite ver si cuentas con los medios devolver la cantidad prestada a la entidad

- Veces se solicitado crédito, tener varios préstamos solicitados en el mismo mes en diferente entidades, hacer ver una aptitud desesperada por el cual entidad lo ve como riesgo

-La edad del prestatario, se debe ser mayor de edad para solicitar un financiamiento, menores de edad las entidades ve que no va tener responsabilidad en los pagos.

#### **2.2.1.4. ¿Cuándo se debe buscar financiamiento?**

Medina (2012) en su investigación comenta cuando se presente estas situaciones se debe buscar financiamiento las cuales son las siguientes:

- a) Oportunidad de negocio.
- b) La empresa requiere mejoras.
- c) Para invertir en ventas futuras, cuando se tiene la certeza de que sí se va a vender se a clara es cuando negocio es cíclico

c) Situaciones de modernización, optimización, crecimiento

### **2.2.1.5. Tipos de financiamiento**

Según Héctor (2017) en su investigación explica los siguientes principales tipos:

#### **a) Financiamiento interno**

También llamado autofinanciamiento se caracteriza porque son los mismos recursos de la persona esto se da mediante por ahorros o por reservas de capital, es decir dispone de sus mismo ahorros para financiarse (Héctor, 2017).

#### **b) Financiamiento externo**

Cristhian (2013) comenta que se genera cuando no se cuenta con flujo de dinero propio para hacer frentes a los gastos de la empresa que exige, es ahí cuando se recurre a terceros como préstamos bancarios o financieros .Este tipo de financiamiento ocurre cuando empresario no cuenta con los suficientes recursos se ve en la necesidad de buscar un financiamiento a terceros para cubrir estas carencias monetarias. El financiamiento externo se divide en:

##### **-Financiamiento externo largo plazo**

Según Héctor (2017) comenta que se establecen que la deuda va a caducar en un periodo a un año a más o tal vez que es lo más común de 5 años a más, el contrayente debe evaluar si este financiamiento se adecua a sus necesidades y su situación. Este financiamiento tiene una diversidad de categorías las cuales son las siguientes:

**Bonos:** el que adquiere la deuda es decir el deudor adquiere una clase de certificado que se responsabiliza a la anulación total de la deuda en un tiempo previamente acordado en el que se estipula el capital, los intereses que producirán siendo la suma de ambos la deuda final a liquidar (Héctor, 2017).

**Acciones:** este financiamiento se obtienen a través de la participación de capital dentro de la empresa, la persona que adquieren acciones se les nombra accionistas dependiendo de la cantidad que tenga tendrá cierto poder y al termino del ejercicio fiscal se reparten las utilidades que se lograron alcanzar o se cumple de manera proporcional al valor de las acciones, con las pérdidas de la empresa (Héctor, 2017).

**Hipoteca:** este financiamiento se caracteriza porque deudor en modo de garantía da una propiedad a prestamista en modo de que si deudor no cancele la deuda el prestamista se cobra con la propiedad. El fin de la hipoteca es dar seguridad del pago al prestamista (Héctor, 2017).

**Arrendamiento Financiero:** también llamado leasing que consiste un contrato entre arrendador que permite el uso de unos determinados bienes (mueble o inmueble) por un periodo de tiempo determinado al arrendatario el cual tendrá que pagar unas cuotas de dinero con los cargos de costo de arrendamiento y otros costos por el periodo determinado pactado, si el arrendatario al final del plazo puede comprar el bien a un precio determinado, devolver el bien o renovar el contrato. El leasing es una de las pocas maneras de financiamiento para la adquisición de activo (Héctor, 2017).

#### **-Financiamiento a corto plazo**

Según Héctor (2017) el comenta que este tipo financiamiento se establecen que la deuda va a caducar en un periodo a año o menor el contrayente debe evaluar si este financiamiento se adecua a sus necesidades y su situación. Este financiamiento tiene una diversidad de categorías las cuales son las siguientes:

**Financiamiento de línea de crédito:** este financiamiento se caracteriza porque institución financiera da un determinado monto de dinero a su cliente el cual debe devolver en cuotas pagadas entre institución financiera y su cliente, este monto se cancela si el cliente ya no necesita el crédito o incumple en pagar (Héctor, 2017).

**Pagaré:** es un documento financiero en el cual una persona se compromete pagar un monto de dinero antes de un tiempo pactado a la institución financiera (Héctor, 2017).

**Crédito comercial:** son cantidades de dinero determinada por institución financiera que otorga a las empresas para satisfacer las necesidades de capital de trabajo o para inversión de nuevos proyectos (Héctor, 2017).

**Crédito bancario:** son cantidades de dinero determinada por el banco que otorga a las empresas para satisfacer las necesidades de capital de trabajo o para inversión de nuevos proyectos (Héctor, 2017).

#### **2.2.1.5. Fuentes de financiamiento**

Según López (2013) las principales fuentes de financiamiento son las siguientes:

**a) Los ahorros personales:** son las cantidades de dinero propia del empresario para iniciar su negocio.

**b) Los amigos y parientes:** se caracteriza por montos prestado que no tiene intereses o tiene tasas de interés muy bajas lo cual beneficia mucho para la creación de una empresa.

**c) Préstamos:** son montos de dinero que el banco otorga al cliente el cual debe devolver el dinero en cuotas pactadas entre el cliente y el banco o entidad financiera, los cuales puede ser:

- **Préstamo financiero:** es la prestación de un monto monetario a una entidad financiera lo cual será devuelta en un tiempo acordado con unas cuotas de dinero que incluyeran una tasa de interés (Mytriplea, 2016).

**Préstamos bancario** a diferencia del préstamo financiero, este se hace a un banco además permite financiar toda la adquisición de un bien, por otra parte los pagos son mediante cuotas que el plazo de tiempo es fijado entre el cliente y el banco y los intereses que da estas entidades son bajos en contraparte a todo lo que obtienes de estos. Tener un préstamo bancario no lleva mucho tiempo si el cliente tiene un buen historial de pagos y tiene total orden sus documentos (Cantalapiedra, 2017).

#### **Requisitos para un préstamo**

Para tener este financiamiento se necesita no estar registrado en INFORCORP, tener ingreso de dinero entre s/600 y s/900 y tener un año en el trabajo que se labora, tener el DNI y recibo de agua o luz (El diario Comercio, 2014).

#### **Monto máximo del préstamo**

En las entidades financieras o bancarias ofrecen este financiamiento hasta seis o siete veces su sueldo y también el número de veces del sueldo es el estándar para la capacidad de pago del cliente (El diario Comercio, 2014).

#### **El máximo de cuotas del préstamo**

Las entidades financieras ponen un margen entre 48 y 60 cuotas, esto puede diferir en el análisis del perfil del cliente esto indica el número máximo de cuotas (El diario Comercio, 2014).

### **El máximo de tasa de interés**

Las tasas financieras son variables dependiendo de la institución o banco que se elija además depende del perfil del cliente se fijara esto (El diario Comercio, 2014).

**d) Juntas:** se caracteriza porque se da un conjunto de personas que dan periódicamente un determinado monto de dinero con el fin de forma la llamada bolsa previamente se le da una persona encargada es decir comienza con la persona que le toca el primer mes y así siguiendo una secuencia hasta que todo grupo de personas recibe la cantidad de dinero (López, 2013).

**e) Bancos y instituciones financieras:** estas son las típicas fuentes de financiamiento en las cuales suele recibir las personas para el financiamiento, la mayor diferencia entre los bancos y las instituciones financieras son las tasas de interés que tiene debido al riesgo que corren (López, 2013).

**f) Empresas de capital de inversión:** la naturaleza de estas empresas financia o prestan dinero a las empresas que quiere crecer a cambio de un interés o acciones (López, 2014).

**g) Organismos del Estado:** se caracterizan por solo financiar proyecto tecnológicos, investigación, innovación, etc (López, 2013).

**h) Organizaciones No Gubernamentales (ONG):** son asociaciones sin fines de lucro que por lo general consiguen recursos del exterior para canalizarlos a emprendimientos con fines sociales (López, 2013).

**i) Pagaré:** es un documento financiero en el cual una persona se compromete pagar un monto de dinero antes de un tiempo pactado a la institución financiera (López, 2013).

**j) Crédito comercial:** son cantidades de dinero determinada por institución financiera que otorga a las empresas para satisfacer las necesidades de capital de trabajo o para inversión de nuevos proyectos (López, 2013).

#### **2.2.1.6. Ventajas del financiamiento**

Ancajina (2017) comenta en su investigación que hay una diversidad de ventajas pero las principales son las siguientes:

- a) consolida el flujo de efectivo de las empresas
- b) el crédito es un seguro para negociar las mejores condiciones de volúmenes, precios y plazos.
- c) hacen posible la expansión y actualización de recursos para las empresas (activos fijos)

#### **2.2.1.7. Beneficios del financiamiento**

Arrendamas (2015) comenta que el mayor beneficio primordial es que el negocio se expande, sigues teniendo flujo de dinero, esto produce la innovación que es una de las mejores estrategias para competitividad lo cual aumentara más los clientes porque tendrás mejor capacidad de responder los demandas de los clientes o también adquirir activos intangibles, lograr nuevas contrataciones con empresas o proveedores, implementar estrategias.

SACSA (2016) comenta que las empresas nuevas suelen usar el financiamiento para pagar los costó de la creación de su negocio, ya que el empresario no suele tener el suficiente capital para comenzar la empresa por otra parte las empresas establecidas usan el financiamiento externo para crecer su empresa o para iniciar o aprovechar las oportunidades de negocios con la esperanza de aumentar su liquidez

Por otra parte Equihua (2016) considera que los beneficios más importantes del financiamiento son los siguientes:

- a) Emprender
- b) Crecer
- c) Liberar deudas
- d) Pagos
- e) Reconstrucción

#### **2.2.1.8. Tasas de interés**

Según Asobancaria (2015) comenta que es un porcentaje que se utiliza para estimar el riesgo y la ganancia de la utilidad de una determina cantidad de dinero en un plazo de tiempo determinado y esta puede ser tasa de interés nominal que es la rentabilidad o intereses que genera el producto financiero periódicamente en cuenta del monto inicial, es decir interés simple y la tasa de interés efectiva comprende la reinversión de los intereses lo que también se llama interés compuesto

#### **2.2.1.9. Razones para ser un buen pagador**

Según Cuellar (2018) el considera las siguientes razones:

- a) Mejora tu historial crediticio
- b) Evita el pago de penalidades innecesarias
- c) Ayuda crecer

#### **2.2.2. Formalización**

Según Sánchez (2010) son nomas, leyes que el gobierno a planteando para que las empresas cumpla los estándares para tener una mejor actividad empresarial y salir de informalidad que afecta mucho al estado, la formalización representa una de las mejores tarjeta de presentación para acceso diferentes beneficios financieros,

proveedores, capacitaciones gratuitas, inversionista sobre todo a los clientes y trabajadores que les da más confianza. Moreno (2014) comenta que la informalidad incide negativamente en la recaudación de impuestos para el estado que requiere para su funcionamiento de la sociedad.

### **2.2.2.1. Proceso formalización de la empresa**

Según Pymex (2013) este proceso para formalizar una empresa:

a) el primer paso es la búsqueda del nombre de la empresa que se empieza a crear en la SUNARP, esto se hace para evitar duplicado de nombre con otras empresas

b) el segundo paso es reservar el nombre de la nueva empresa en la SUNARP, como medio de seguridad para que otros no se apropien del nombre hasta que se realice la constitución de la empresa y se registre en INDECOPI, el pago es hábil durante 30 días

c) tercer paso se realiza una minuta de constitución de la empresa en la notaría

d) cuarto paso la minuta antes realizada se transcribe en una escritura pública lo cual lo realiza el notario

e) el quinto paso es tener el RUC ante la SUNAT

Según Alsemol (2015) comenta que el Registro Único de Contribuyentes (RUC) es un documento de identificación tributaria otorgado por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). Permite que los trabajadores independientes, personas que tengan otras rentas y a empresas o personas jurídicas realizar sus actividades dentro de la formalidad y de esta forma puedan realizar sus tributar de acuerdo a ley.

f) escoger el tipo de régimen tributario.

Conceptos	Nuevo RUS	Régimen Especial de Renta (RER)	Régimen MYPE Tributario	Régimen General
Persona Natural	Si	Si	Si	Si
Persona jurídica	No	Si	Si	Si
Límite de ingresos al año	Hasta S/ 96,000.00 anuales u S/ 8,000.00 mensuales	Hasta S/ 525,000.00 anuales	Ingresos netos que no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior)	Sin límite
Límite de compras al año	Hasta S/ 96,000.00 anuales u S/ 8,000.00 mensuales	Hasta S/ 525,000.00 anuales	Sin límite	Sin límite
Comprobantes de pago que emiten	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos
Declaración Jurada anual - Renta	No	No	Sí	Sí

Fuente Pymex (2013)

f) el sexto paso es legalización de libros contables.

Según Admin (2017) comenta que los libros de contabilidad o libros contables son conjuntos de registros donde se anotan las diversas operaciones en forma ordenada y cronológica de la empresa con el objetivo mostrar la situación económica y financiera

Régimen tributario	Nuevo Régimen Único Simplificado	Régimen Especial Renta	Régimen general	Régimen tributario MYPE
Libros y registros contables	No es obligatorio llevar	-Registro de ventas -Registro de comprar	Si los ingresos anuales no superan 150 UIT -Registro de ventas -Registro de comprar -En el caso de ingresos anuales superen 150 UIT , se lleva contabilidad completa	Si los ingresos anuales no superan 300 UIT -Registro de ventas -Registro de comprar -En el caso de ingresos anuales superen 300 UIT , se lleva contabilidad completa

Fuente Pymex (2013)

g) el séptimo paso es obtener la licencia municipal

Pymex (2013) considera que es la autorización que otorgan las municipalidades para el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento determinado, en favor del titular de las mismas.

h) el octavo paso son las autorizaciones especiales.

i) el noveno paso es la autorización y presentación de planillas del MINTRA

j) Inscripción de los trabajadores en ESSALUD

k) Registrarse en la REMYPE

### **2.2.2.2. Formas de formalizar una empresa**

Según la investigación Bardales (2013) nos comenta las siguientes tipos constitución empresas para formar:

#### **a) Persona Natural con Negocio.**

##### **Características:**

- las actividades comerciales la realizan a título personal
- las empresas se identifica con el nombre del propietarios o también puede tener un nombre comercial.
- no es necesario minuta, solo se necesita RUC ante la SUNAT
- El propietario responde frente a terceros con su capital invertido y su patrimonio personal.

##### **Ventajas**

- Su creación y su liquidación no tiene procesos largos.
- el propietario es responsable de administración y gestión de la empresa
- se beneficia con el RUS.

##### **Desventajas**

- el propietario tiene una ilimitada responsabilidad.
- El patrimonio final se encuentra limitado al propietario
- Los obstáculos del propietario dañara directamente a la empresa

#### **b) Persona Jurídica**

##### **Características**

-Es un conjunto de personas en las cuales puede ser personas naturales o jurídicas.

-La persona jurídica tiene existencia legal pero no tiene existencia física y debe ser representada por una o más personas naturales.

- las deudas la responde la empresa

### **c) Formas jurídicas**

Ventanilla (2015) considera que elegir la forma adecuada depende del perfil del negocio, ya sea por el número de socios y si estos van laboral o en el negocio, responsabilidad patrimonial, riesgo empresarial y ver el rubro de la empresa. Antes de crear una empresa, es necesario conocer el tipo societario que más se ajusta a las necesidades del emprendedor.

#### **Empresa Individual de Responsabilidad Limitada E.I.R.L.**

-Es constituida por una sola persona.

-El capital de la empresa es distinto al patrimonio del propietario.

-La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio.

-Los Órganos de la empresa son: El titular y la gerencia.

#### **Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada S.R.L.**

-Requerimiento mínimo es de 2 socios hasta 20 socios.

-Los socios tienen preferencia para la adquisición de las aportaciones.

-La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio.

-Los órganos de la empresa son: Junta general de socios y la gerencia.

#### **Sociedades Anónimas S.A. / S.A.C.**

-La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio.

-Los Órganos de la empresa son: Junta general de accionistas, el directorio.

(Obligatorio en el caso de la S.A.) y la gerencia.

-Conformada por un número mínimo de 2 accionistas en el caso de la S.A.

-Conformada por un número mínimo de 2 accionistas y máximo 20 accionistas para el caso de la S.A.C.

-En el caso de la S.A.C., los socios tienen preferencia para la adquisición de las acciones.

### **5.2.2.3. Comprobantes de pago**

Gestión (2018) comenta que es un documento que certifica la entrega de un bien luego de prestar un servicio de acuerdo a la SUNAT. Es básicamente un documento que sustenta las operaciones.

### **Tipos de comprobantes de pago**

Según PQS (2016) comenta que hay una variedad de comprobantes, pero los más usados son los siguientes

**a) Facturas:** se entregan si el cliente cuenta con Registro Único de Contribuyentes (RUC) y si lo solicita.

**b) Boleta de Venta:** se entrega aquellos que vendan bienes o presten servicios a consumidores finales como restaurantes, farmacias, zapaterías, ferreterías, etcétera. Aquellos comprendidos en el Régimen Único Simplificado.

**c) Recibo por Honorarios:** este tipo de comprobante se utiliza por empresarios se dedican en forma individual al ejercicio de cualquier profesión, arte, ciencia u oficio.

### **5.2.2.4. Ventajas de la formalización**

Según Ideas (2016) considera las siguientes ventajas:

-aumento de las opciones de posicionarte en el mercado

- se puede formar sociedades con otras personas o empresas para tener mejores ventajas competitivas.

- aumento de credibilidad y confianza por los clientes.

- mejores oportunidades para acceder nuevos mercados locales o internacionales para poder incursionar en la exportaciones

- mayor confianza por parte del sector bancario para brindar financiamientos a la empresa o acceder crédito fiscal.

- participar en licitaciones publicas

- contribuir al desarrollo económico del país mediante los pagos de impuesto y tributos

Según Cabrera (2012), considera que una organización formalizada significa una serie de ventajas:

Mayores probabilidades de acceder a nuevos mercados, no teniendo ninguna limitación para realizar negocios con otras empresas y competir tanto en el mercado nacional como internacional, dificultando no expandirse más allá de su mercado local.

Contar con facilidades para el acceso al sistema financiero formal y de los inversionistas privados, algunos no poder acceder a financiamiento o, en su defecto lo hace, pero con costos financieros más altos por el mayor riesgo que esto implica. Tener posibilidades de obtener créditos y otros beneficios con los proveedores, es decir tener posibilidades casi nulas para establecer alianzas estratégicas con ellos. Participar en concursos públicos, licitaciones y adjudicaciones como proveedores de bienes y/o servicios.

### **III. HIPÓTESIS**

#### **3.1 Hipótesis General**

La presente investigación por ser del tipo descriptiva no registra hipótesis según Hernández (2009) Es descriptiva por las siguientes razones: El tipo de la investigación es descriptiva porque busca especificar las propiedades, características y los perfiles de personas que se someten al análisis.

En el caso de esta investigación se está buscando encontrar la caracterización de financiamiento y formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018. Además el nivel de investigación es cuantitativo ya que permite examinar los datos de manera científica, en forma numérica con ayuda de la estadística. Recoge y analiza datos sobre las variables y estudia las propiedades y fenómenos de la situación problemática de manera objetiva, así los resultados se pueden generalizar

## **IV. METODOLOGIA**

### **4.1. Tipo de Investigación**

El tipo de la investigación es descriptiva según el autor Fideas (2012) define que consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere.

Otro autor Sabino (2010) la investigación de tipo descriptiva trabaja sobre realidades de hechos, y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta. Para la investigación descriptiva, su preocupación primordial radica en descubrir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento. De esta forma se pueden obtener las notas que caracterizan a la realidad estudiada. En el caso de esta investigación se está buscando encontrar la caracterización de financiamiento y formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018.

El nivel de investigación es cuantitativo según Cauas (2016) porque utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de estadísticas para establecer con exactitud, patrones de comportamiento en una población.

El nivel de este proyecto de investigación es no experimental según el autor Feliberto (2010) define que esta investigación se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. El investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, para luego analizarlos. Por lo tanto en este diseño no se construye una situación específica si no que se observa las que existen. Es de corte transeccional según Baptista (2012) son aquellos que se proponen la descripción de las variables, tal como se manifiestan y el análisis de éstas, tomando en cuenta su interrelación e incidencia. En este tipo de diseño la recolección de los datos se efectúa sólo una vez y en un tiempo único.

#### 4.2 Universo y muestra

Para las 2 variables de la investigación la fuente está dada por los gerentes de las cuatro MYPE las cuales están ubicadas en el centro de Piura desde las Av. Sánchez Cerro Nro. 103 hasta Av. Sánchez Cerro Nro. 862 las cuales son las siguientes:

Nombre	Dirección	RUC
Plaza Music	Av. Sánchez Cerro N 103 – Piura	20513138106
Sonus	Av. Sánchez Cerro N201- Piura	20526199635
Elera music	Av. Loreto 364 -Piura	20483845520
Ok music	Av. Sanchez Cerro Nro. 862 Int. 02 - Piura	20364366130

Fuente: SUNAT (2016)

Esta es población finita y se caracteriza por ser personas del sexo masculino entre 25 a 45 años, con estudio administración y diseño. Según Balestrini (2012) define la población como: conjunto finito o infinito de personas, casos o elementos, que presentan características comunes. Referido a La población finita según Vásquez (2011) es aquella cuyos elementos en su totalidad son identificables

por el investigador, por lo menos desde el punto de vista del conocimiento que se tiene sobre su cantidad total.

Para la muestra de las dos variables que la población está constituida por los propietarios o dueños de las 4 MYPE porque según Castro (2013) expresa que "si la población es menor a cincuenta (50) individuos, la población es igual a la muestra".

#### **4.2.1 Criterios excluyentes e incluyentes**

##### **4.2.1.1 Variable financiamiento**

###### **a) Criterios incluyentes**

Serán propietarios que administren negocios referido comercio de instrumentos musicales

###### **b) Criterios excluyentes**

No sean propietarios que administren negocios referido comercio de instrumentos musicales

##### **4.2.1.2 Criterios formalización**

###### **a) Criterios incluyentes**

Serán propietarios que administren negocios referido comercio de instrumentos musicales

###### **b) Criterios excluyentes**

No sean propietarios que administren negocios referido comercio de instrumentos musicales

### 4.3. Definición y operacionalización de las variables

**Cuadro 1 Matriz de definición y operacionalización de las variables**

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Definición operacional	Fuentes	Escala	Metodología
Financiamiento	Según Flores, (2009) él explica que el termino financiamiento , son la variedad decisiones que decide el empresario con el objetivo de adquirir recursos financieros para invertir en su empresa.	Tipos de financiamiento	Tiempo	La dimensión “tipos de financiamiento” se medirá con sus indicadores “interna o externa, tipo Tasa, Frecuencia financiamiento , tiempo, instituciones financieras, Inversión del financiamiento ” con la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario	Propietario	Ordinal	Tipo: descriptivo Nivel: cuantitativo Diseño: no experimental transversal Técnica: encuesta Instrumento: cuestionario
			Interna Externo		Propietario	Ordinal	
			Frecuencia del financiamiento		Propietario	Ordinal	
			Monto		Propietario	Ordinal	
			Instituciones financieras		Propietario	Ordinal	
			Tasa		Propietario	Ordinal	
			Inversión del financiamiento		Propietario	Ordinal	
		beneficios del financiamiento	Expansión	La dimensión “beneficios del financiamiento” se medirá con sus indicadores “ Pagar deudas Expansión , innovación , demandas de	Propietario	Nominal	
			Pagar deudas		Propietario	Nominal	
			Innovación		Propietario	Nominal	

			demandas de clientes,	clientes, adquirir contrataciones ” con la técnica de	Propietario	Nominal	
			demandas de clientes,	la encuesta y el instrumento del cuestionario	Propietario	Nominal	
Formalización	Según Sánchez (2010) son nomas, leyes que el gobierno a planteando para que las empresas cumpla los estándares para tener una mejor actividad empresarial	Formas de Formalización	RUC	La dimensión “formas de formalización” se medirá con sus indicadores “tipo de comprobante, RUC, libros contables, licencias municipales, formas jurídicas, tipo de empresa ,Régimen tributario, Remype, Libro de planillas, Essalud” con la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario	Propietario	Nominal	
			Tipo de empresa		Propietario	Ordinal	
			Formas jurídicas		Propietario	Ordinal	
			Tipo de comprobante		Propietario	Ordinal	
			Libros contables		Propietario	Nominal	
			Licencia municipal		Propietario	Nominal	
			Régimen tributario		Propietario	Ordinal	
			Remype		Propietario	Nominal	
			Libro de planillas		Propietario	Nominal	
		Essalud	Propietario	Nominal			
		Ventajas	Aumento de ventas	La dimensión “ventajas” se medirá con sus indicadores “aumento de ventas, acceso de crédito, incremento de clientes, Confiabilidad con	Propietario	Nominal	

				el cliente, nuevos mercados, licitaciones	Propietario	Nominal	
			Acceso de crédito	públicas” con la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario	Propietario	Nominal	
			Confiabilidad con el cliente		Propietario	Nominal	
			Nuevos mercados		Propietario	Nominal	
			Licitaciones publicas		Propietario	Nominal	

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

##### **4.4.1. Técnicas**

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta, según Vásquez (2011) son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar a prioridad las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo

##### **4.4.2. Instrumentos**

Para el recojo de la información de la investigación se aplicara dos cuestionario, según Hurtado (2010) un cuestionario “es un instrumento que agrupa una serie de preguntas relativas a un evento, situación o temática particular, sobre el cual el investigador desea obtener información”. El primero constara trece preguntas será para variable financiamiento, el segundo cuestionario constara de dieciséis preguntas será para variable formalización.

#### **4.5 Plan de análisis**

Según Corbetta (2013) el concepto de plan de análisis no consta, pero si se desarrollan diferentes técnicas para interpretar los datos recogidos (tanto cualitativas como cuantitativas). Los datos recolectados en la investigación se analizara haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tendrá como soporte el Programa Microsoft Excel.

#### 4.6. Matriz de consistencia

**Cuadro 2 Matriz de consistencia**

<b>Título</b>	<b>Problema</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Variables</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumentos</b>
Caracterización del financiamiento y formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018	General: ¿Cuáles son las características del financiamiento y formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018?,	General Describir características del financiamiento y formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018	Según Hernández (2009) es descriptiva por las siguientes razones: El tipo de la investigación es descriptiva porque busca especificar las propiedades, características y los perfiles de personas que se someten al análisis.	F i n a n c i a m i e n t o	Según Flores, (2009) él explica que el termino financiamiento, son la variedad de decisiones que decide el empresario con el objetivo de adquirir recursos financieros para invertir	Tipo de financiamiento	La dimensión “tipos de financiamiento” se medirá con sus indicadores “interna o externa, tipo Tasa, Frecuencia financiamiento, tiempo, instituciones financieras, Inversión del financiamiento” con la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario	Interna Externo Tasa Frecuencia del financiamiento Monto Instituciones financieras Inversión del financiamiento Tiempo	Encuesta	Cuestionario

		(a) identificar el tipo de financiamiento de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018 (b) conocer los beneficios del financiamiento de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018			en su empresa.	beneficios financieros	La dimensión “beneficios del financiamiento” se medirá con sus indicadores , Pagar deudas Expansión , innovación , demandas de clientes, adquirir contrataciones ” con la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario	Pagar deudas Expansión , innovación , demandas de clientes, adquirir contrataciones		
		(c) identificar las formas de la formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018 (d) determinar las ventajas de la formalización		F o r m a l i z a c i ó n	Según Sánchez (2010) son normas, leyes que el gobierno a planteando para que las empresas cumpla los estándares para tener una mejor actividad empresarial	Formas de formalización	La dimensión “formas de formalización” se medirá con sus indicadores “tipo de comprobante, RUC, libros contables, licencias municipales, formas jurídicas, tipo de empresa , Régimen tributario, Remype, Libro de	RUC Tipo de empresa Tipo de comprobante Libros contables Licencia municipal Formas jurídicas Régimen tributario Remype Libro de planillas Essalud	Encuesta	Cuestionario

		en las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018					planillas, Essalud” con la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario			
		.				Ventajas	La dimensión “ventajas” se medirá con sus indicadores “aumento de ventas, acceso de crédito, incremento de clientes, Confiabilidad con el cliente, nuevos mercados, licitaciones públicas” con la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario	Aumento de ventas Acceso de crédito Confiabilidad con el cliente Nuevos mercados Licitaciones publicas		

#### **4.7 Principios éticos**

Este trabajo de investigación se realizó con total transparencia al momento de realizar la recolección de datos de la población en estudio; además se puso énfasis en la autenticidad de los resultados obtenidos, la confidencialidad de las encuestas aplicadas fue de estricto carácter y honestidad al momento de realizar los análisis. Además se respetaron los derechos del autor.

## V. RESULTADOS

### 5.1 Resultados

#### 5.1.1 Resultados del cuestionario de la variable financiamiento

*Tabla 1 Tipo de financiamiento*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Ahorros personales	0	0%
b) Financiamiento externo	4	100%
Total	4	100%

**Fuente:** Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios  
**Elaborado por:** Investigador

Tabla 1 denominada “Tipo de financiamiento” se aprecia que todos los encuestados utilizan el financiamiento externo

*Tabla 2 Financiamiento externo*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) leasing	0	0%
b) pagare	0	0%
c) préstamo financiero	1	25%
d) préstamo bancario	3	75%
e) juntas	0	0%
Total	4	100%

**Fuente:** Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios  
**Elaborado por:** Investigador

Tabla 2 denominada “financiamiento externo” se aprecia que la mayoría de los encuestados utilizan el préstamo bancario

*Tabla 3 Frecuencia de Financiamiento*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a)1	0	0%
b)2	0	0%
c)3	3	75%
d) 4 a mas	1	25%
Total	4	100%

**Fuente:** Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios  
**Elaborado por:** Investigador

Tabla 3 denominada “Frecuencia del financiamiento” se aprecia que la mayoría de los encuestados a tenido 3 financiamientos

*Tabla 4 Tipos Instituciones financiera*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Banco del crédito del Perú	3	75%
b) Banco Scotiabank	0	0%
c) Banco financiero	0	0%
d) Banco continental	0	0%
e) Mi Banco	0	0%
f) Caja Piura	1	25%
g) Caja Sullana	0	0%
h) Caja Paita	0	0%
i) Financiera confianza	0	0%
j) Financiera crediscotia	0	0%
k) Financiera raizes	0	0%
l) Edypime	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**

**Elaborado por: Investigador**

Tabla 4 denominada “Tipos instituciones financiera” se aprecia que la mayoría de los encuestados recurre al Banco del crédito del Perú

*Tabla 5 Monto del ultimo financiamiento*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) s/5000 s/10000	1	25%
b) s/15000 - s/20000	3	75%
c) s/25000- s/30000	0	0%
d) s/35000- s/40000	0	0%
e) s/ 45000 - s/ 50000	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**

**Elaborado por: Investigador**

Tabla 5 denominada “Monto del ultimo financiamiento” se aprecia que la mayoría de los encuestados a tenido un monto de financiamiento de s/15000 - s/20000

*Tabla 6 Taza del financiamiento*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a)10%-20%	1	25%
b)30%-40%	3	75%
c)40%-50%	0	0%
d)50%-60%	0	0%
e)60%-70%	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**

**Elaborado por: Investigador**

Tabla 6 denominada “Taza de financiamiento” se aprecia que la mayoría de los encuestados a tenido una tasa entre 30%-40%

*Tabla 7 Inversión del financiamiento*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a)Capital de trabajo	1	25%
b) Compra de Mercadería	3	75%
c) Activos fijos	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**

**Elaborado por: Investigador**

Tabla 7 denominada “Inversión del financiamiento” se aprecia que la mayoría de los encuestados invirtió en la compra de mercadería

*Tabla 8 Plazo de tiempo del financiamiento*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) corto plazo	1	25%
b) Mediano plazo	3	75%
c)largo plazo	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**

**Elaborado por: Investigador**

Tabla 8 denominada “Plazo de tiempo del financiamiento” se aprecia que todos los encuestados tienen el financiamiento a mediano plazo

*Tabla 9 Financiamiento brinda expansión a la empresa*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 9 denominada “Financiamiento brinda expansión a la empresa” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si

*Tabla 10 Financiamiento permitió pagar deudas*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 10 denominada “Financiamiento permitió pagar la deuda” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si

*Tabla 11 Financiamiento permite la innovación*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 11 denominada “Financiamiento permite la innovación” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si

*Tabla 12 Financiamiento satisface la demanda del clientes*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 12 denominada “Financiamiento satisface a los clientes” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si

*Tabla 13 Financiamiento da mejores contrataciones con los proveedores*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 13 denominada “Financiamiento da mejores contrataciones” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si

### **5.1.2 Resultados del cuestionario dela variable formalización**

*Tabla 14 Inscripción RUC*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 14 denominada “RUC” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si tiene RUC

*Tabla 15 Tipo de empresa*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Personal Natural	0	0%
b) Persona jurídica	4	100%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 15 denominada “Tipo de empresas” se aprecia que todos los encuestados respondieron que son personas jurídicas

*Tabla 16 Forma jurídica*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) E.I.R.L	3	75%
b) S.A	0	0%
c) S.A.C	0	0%
d) S.C.R.L	1	25%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 16 denominada “Formas jurídicas” se aprecia que la mayoría encuestados respondieron que sus empresas es una E.I.R.L

*Tabla 17 Tipo de comprobante*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Factura	0	0%
b) Boleta	0	0%
c) Factura y boleta	4	100%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 17 denominada “Tipo de comprobante” se aprecia que todos los encuestados usan boleta y factura

*Tabla 18 Libros contables legalizados*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**

**Elaborado por: Investigador**

Tabla 18 denominada “Libros contables legalizados” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si tiene libros contables legalizados

*Tabla 19 Licencia municipal*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**

**Elaborado por: Investigador**

Tabla 19 denominada “Licencia municipal” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si tiene licencia

*Tabla 20 Régimen tributario*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Nuevo Régimen Único Simplificado	0	0%
b) Régimen Especial Renta	0	0%
c) Régimen general	4	100%
d) Régimen tributario MYPE	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**

**Elaborado por: Investigador**

Tabla 20 denominada “Régimen tributario” se aprecia que todos los encuestados respondieron que se encuentra en el régimen general

*Tabla 21 Registro en REMYPE*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 21 denominada “Registro en REMYPE” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si

*Tabla 22 Libro de planillas legalizados*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 22 denominada “Libro de planillas legalizado” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si

*Tabla 23 Trabajadores en planilla*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 23 denominada “Trabajadores en planilla” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si

*Tabla 24 Trabajadores registrados en EsSalud*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**

**Elaborado por: Investigador**

Tabla 24 denominada “Trabajadores registrados en Essalud” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si

*Tabla 25 Formalización aumento las ventas*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**

**Elaborado por: Investigador**

Tabla 25 denominada “Formalización aumento las ventas” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si

*Tabla 26 Formalización aumento los créditos*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**

**Elaborado por: Investigador**

Tabla 26 denominada “Financiamiento aumento los créditos” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si

*Tabla 27 Formalización aumento la confianza*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 27 denominada “Financiamiento aumento la confianza” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si

*Tabla 28 Formalización expandirse nuevos mercados*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	100%
b) No	0	0%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 28 denominada “Formalización expandirse nuevos mercados” se aprecia que todos los encuestados respondieron que si

*Tabla 29 Participación en licitaciones públicas*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	0	0%
b) No	4	100%
Total	4	100%

**Fuente: Resultados del cuestionario aplicado a los propietarios**  
**Elaborado por: Investigador**

Tabla 29 denominada “Participación en licitaciones públicas ” se aprecia que todos los encuestados respondieron que no

## **5.2. Análisis de los resultados**

### **5.2.1 Variable financiamiento**

Objetivo específico 1 que considera: “Identificar el tipo de financiamiento de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018”, las tablas que permite demostrar el objetivo son las siguientes:

En la tabla 1 denominada “Tipo de financiamiento” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondió que utilizan el financiamiento externo esto coincide con Domínguez (2017) donde indica la tesis concluyo que todas sus MYPE bajo estudio utilizaron financiamiento externo es por medio de prestamistas esto se debe a que las MYPE al contar con financiamiento bancarios a largo plazo necesitan capital adicional para surtir en mercadería, Por lo tanto las MYPE utilizan este tipo de financiamiento porque le da mayor rapidez de tener flujo de dinero inmediatamente para responder desembolsos que necesite la empresa.

Por otro lado Cristhian (2013) considera que financiamiento Externo es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son in suficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: Préstamos bancarios, Factoraje financiero.

Por lo tanto acudiendo Domínguez y a Cristhian se reconoce que las MYPES acude al tipo de financiamiento externo porque les permite contar una cantidad de monetaria que no cuenta en momento determinado se ve obligado tener una financiamiento de tercero o externo para cubrir esta carencia de flujo de dinero

En la tabla 2 denominada “Financiamiento externo” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 75% respondió que utilizan el préstamo bancario esto difiere de Aguado (2012) donde manifiesta que la mayoría de los representantes legales de las MYPE encuestadas han buscado financiamiento por terceros pero mediante préstamo financiero, por lo tanto las MYPE rubro comercio de instrumentos musicales bajo estudio utiliza este financiamiento ya que les da la ventaja de tener dinero efectivo de manera inmediata porque el proceso de documentación y entrega no son lentos ya que cuenta con historial crediticio aparte las tasas de interés son más bajas que las financieras

Por otro lado Cantalapiedra (2017) considera préstamos bancarios permite financiar de una sola vez la adquisición de un bien además que la previsión de los pagos que se han de realizar es relativamente sencilla, debido a su amortización mediante cuotas periódicas lo que permite conocer en todo momento la deuda viva que se mantiene con el banco. También menciona por lo general, los intereses que ofrecen los bancos para el pago del préstamo, suelen ser bajos en comparación a todo lo que puedes obtener de ellos, hace énfasis que el préstamo bancario puede obtenerse fácilmente si el prestatario está bien calificado y tiene todo en orden: documentos, historial crediticio, pagos de tarjetas, etc.

Por lo tanto acudiendo Aguado y Cantalapiedra se reconoce que las MYPE acude este financiamiento ya que les brinda un mayor beneficio referido a las tasas de intereses además el préstamo bancario se puede obtener rápidamente si tiene toda documentación correspondiente

En la tabla 3 denominada “Frecuencia del financiamiento” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, la mayoría respondió es decir 75% que tiene una frecuencia de tener 3 financiamientos al año esto concuerda con Domínguez (2017) donde manifiesta que la mayoría de los representantes legales de las MYPE encuestadas a teniendo una frecuencia de 3 financiamiento al año, por lo tanto las MYPE deben tener un buen historial crediticio y de pago para poder acceder un segundo o tercer financiamiento

Otro lado Padilla (2011) considera si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa ya que estas cuentan con la capacidad de responder al crédito solvencia económica para hacer frente al crédito y al tener un historial esto concuerda con Violante (2017) que menciona que la mejor carta de presentación es cuando se pide un préstamo es la experiencia pasada con créditos además recomienda no pedir un segundo préstamo cuando no pasado un mes desde el primer préstamo ya que para instituciones financieras es una muestra de insistencia que da registrado en el sistema como aptitud desesperada por ultimo tener nivel de endeudamiento que no sobrepase la empresa, también aconseja que nunca pida prestado más del 20% de sus ingresos anuales netos. Por lo tanto acudiendo Domínguez, Padilla y Violante se reconoce que las MYPES bajo estudio tienen que tener un buen historial crediticio y de pago para poder recurrir nuevos financiamientos

En la tabla 4 denominada “Tipo de instituciones financieras” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 75% respondió que recurre al Banco del crédito del Perú para el financiamiento esto concuerda con Espinoza (2012) donde concluyo que el Grado de Incidencia del financiamiento del BCP-Chimbote en las MYPE de la Provincia del Santa es positivo y cubre más del 34 % de la demanda de capital financiero. Por lo tanto estas MYPE prefiere el BCP porque es entidad que da confianza y su transcendencia en el Perú como entidad bancaria

Por otro lado Semana económica (2012) comenta que el Banco de Crédito BCP fue distinguido como el mejor banco del Perú por la prestigiosa revista financiera Euromoney, en la reciente selección de los Premios a la Excelencia Euromoney 2012. Dicho premio reconoce los esfuerzos de las instituciones que operan en la industria bancaria por mostrar un desempeño eficiente en la gestión del negocio, tener liderazgo en la región en la que operan y demostrar agilidad para adaptarse a los cambios del mercado y a las necesidades de los clientes. Walter Bayly, gerente general del BCP, señaló al respecto: “A través de los años, el Banco de Crédito continua demostrando su capacidad de innovar y ofrecer productos de primera calidad a nuestros clientes, quienes nos premian con su lealtad y hacia los cuales ratificamos nuestro compromiso de servicio”.

Por lo tanto acudiendo Espinoza y Semana económica se reconoce que las MYPE Acuden al BCP porque es una entidad bancaria tiene una transcendencia de años en el Perú que brinda a sus clientes confianza y seguridad

En la tabla 5 denominada “Monto del financiamiento” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 75% respondió que el monto fue de s/15000 - s/20,000 esto difiera de Domínguez (2017) donde manifiesta que la mayoría de los representantes legales de las MYPE obtuvieron un financiamiento de s/ 25,000, por lo tanto los montos de las MYPE difiere por diferentes factores los cuales son motivo del préstamo, historial crediticio y de pago de la empresa

Otro lado el diario del Comercio (2014) considera que algunas entidades bancarias ofrecen préstamos de hasta siete veces la liquides con un tope máximo de S/. 60 mil en el caso del Banbif e Interbank, de S/.50 mil ofrece el Banco Falabella y de S/.87.500 en el caso del BCP, es decir el número de veces la liquides es un parámetro estándar para medir la capacidad de pago del cliente, acorde a sus ingresos, también Violante (2017) que menciona que la mejor carta de presentación es cuando se pide un préstamo es la experiencia pasada con créditos además recomienda no pedir un segundo préstamo cuando no pasado un mes desde el primer préstamo ya que para instituciones financieras es una muestra de insistencia que da registrado en el sistema como aptitud desesperada por ultimo tener nivel de endeudamiento que no sobrepase la empresa también aconseja que nunca pida prestado más del 20% de sus ingresos anuales netos. Por lo tanto acudiendo Domínguez, el diario Comercio y Violante se reconoce que las MYPE bajo estudio tienen una capacidad de responder al crédito (solventia económica para hacer frente al crédito) y cumplir con las letras estipuladas en el préstamo además el monto final del préstamo se define por variables que marcan el perfil del cliente, tales como su nivel de ingreso, si tiene otras deudas en el sistema financiero, egresos que pueda tener, carga familiar y otros gastos para indicar el tope máximo a cada uno.

En la tabla 6 denominada “Taza del financiamiento” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 75% respondió que la tasa fue 30% -40% esto difiere de Muñoz (2013) donde manifiesta que la mayoría de los representantes legales de las MYPE obtuvieron una tasa de interés del 12%. Por lo tanto esto muestra que las MYPE pagan una tasa de interés acorde con el mercado, aunque podrían pagar tasas menores siempre y cuando pongan las propiedades propias a nombre de la empresa, eso les permitiría financiarse con menor costo del dinero. Por otro lado el diario del Comercio (2014) considera que las tasas de interés son variables y dependerán también del perfil del cliente: segmento del consumidor, monto que desea de préstamo e historial crediticio son los principales, si bien la tasa es variable, su tarifario estándar indica que tienen tasas que alcanzan el 24% TEA. Según la SBS, si aplicamos un préstamo personal de S/.10 mil a 12 meses, la tasa máxima irá de 23,67% en el Banco Financiero hasta un 57,52% en el Banco Falabella, con cuotas de S/.931 a S/.1.056. También Asobancaria (2015) considera el riesgo es decir Al ceder la propiedad del dinero se corre el riesgo de perderlo, es por ello que las entidades financieras tienen distintas tasas de interés según el destino que se le dé al dinero: a más riesgo más costoso será el crédito y para mitigar el riesgo de crédito las entidades financieras tienen requisitos y políticas estrictas a la hora de prestar dinero, entre las que están un análisis detallado de su capacidad de pago basado en los ingresos y endeudamiento, revisiones de su historial crediticio, ya que se analiza que los ingresos sean reales y que los gastos mensuales sean acordes a su realidad económica. Por lo tanto acudiendo a Muñoz, el diario Comercio y Asobancaria se reconoce que las MYPE que las tasas de los préstamos varían por diferentes factores

como según oferta del mercado, el perfil del cliente, el monto y también el riesgo financiero que corre la financiera.

En la tabla 7 denominada “Inversión del financiamiento” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondió que usa el financiamiento para compra de mercadería concuerda Luciano (2012) que los empresarios en su totalidad conocen el financiamiento propio, bancario y terceros, sin embargo la mitad utilizó el capital propio y la mayoría obtuvo el crédito de instituciones financieras, pagando una tasa de interés del 3.25% utilizando el financiamiento adquirido para la compra de mercaderías. Por lo tanto esto muestra que las MYPE bajo estudio usa el financiamiento en la comprar de mercadería, hay situaciones donde los clientes pide instrumento musicales que no está en el inventario lo cual procede pedido especial para el cliente o también otras situaciones se renueva el inventario para atraer nuevos clientes.

Por otro lado Chain (2016) considera que una mala gestión del stock puede generar problemas, como que se dé la situación en la que haya productos de baja rotación. Esta situación negativa es fácil de evitar y lo único que hay que hacer es no dejarse llevar por la intuición, ni por la persuasión del proveedor, sino que es necesario llevar un control meticuloso de los productos que es necesario reponer, y aquellos de los que ya dispones de unidades suficientes, para que en ningún momento haya escasez de ninguna mercancía, ya que esto podría hacer perder a la clientela que a ganado anteriormente, y que ésta se vaya a la competencia porque puedes satisfacer sus necesidades. Y, por el contrario, no acumular productos en exceso que sean deteriorados y retirados de la venta, ya que el capital invertido se perdería.

Por lo tanto acudiendo a Luciano, Chain se reconoce que las MYPE prefieren usar el financiamiento en la mercadería ya que con esto se fideliza al cliente con nuevos productos que la competencia no tiene

En la tabla 8 denominada “Plazo de tiempo del financiamiento” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 75% respondió que prefiere mediano plazo esto difiere con Rodríguez (2014) donde manifiesta que la mayoría de los representantes legales de las MYPE obtuvieron el financiamiento a corto plazo

Por lo tanto esto muestra que las MYPE prefiere este tipo de plazo de tiempo ya que el interés a pagar es menor y el tiempo es corto lo cual beneficia poder sacar otro financiamiento para volver invertir o comprar mercadería para la empresa aumentar la liquides

Por otro lado Héctor (2017) considera este plazo es cuando la deuda va a caducar en un periodo a año o menor el contrayente debe evaluar si este financiamiento se adecua a sus necesidades y su situación además Lozano (2015) El plazo de pago de éste tipo de financiamiento debe ser acorde con el ciclo de negocio. en el caso de campaña de navidad, el pago no debería exceder el mes de enero; y en el caso de campaña escolar, el reembolso no debería superar el mes de abril.

Por lo tanto acudiendo a Rodríguez, Héctor y Lozano se reconoce que los plazos de financiamiento dependerán de sí trata de necesidades coyunturales estructurales; y los montos a otorgar, deberán estar en función de la capacidad del negocio para absorber el crecimiento esperado.

Las tablas antes analizadas permite demostrar el objetivo específico 1 que considera: identificar el tipo de financiamiento de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018, se ha identificado que el 100%

de los propietarios usan financiamiento externo , el 75% de los propietarios utiliza préstamos bancarios, el 75% de los propietarios a tenido una frecuencia 3 préstamos al año, el 75% de los propietarios recurre el Banco del crédito del Perú, el 75% de los propietarios manifestaron que el monto de su ultimo financiamiento fue de s/15000 y s/20000, el 75% de los propietarios manifestaron que obtuvieron una tasa de 30% y 40%, el 75% de los propietarios manifestaron que utiliza el financiamiento en la compra de mercadería, el 75% de los propietarios obtuvo el financiamiento a un mediano plazo. Lo que permite deducir que las MYPE bajo estudio prefiere el financiamiento externo en la modalidad de préstamos bancarios solicitan este financiamiento al banco del crédito del Perú ya que esto le da tasa de interés de entre 30% y 40%, además que estas MYPE cuentan con buen historial crediticio de pagos ya que esto les permite tener 3 financiamiento al año en un mediano plazo que les permite sacar montos de s/15000-s/20000 y que la mayoría de esto usa en el financiamiento para compra de mercadería

Objetivo específico 2 que considera: “Conocer los beneficios del financiamiento las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018”, las tablas que permite demostrar el objetivo son las siguientes:

En la tabla 9 denominada “Financiamiento brinda expansión a la empresa” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si esto concuerda con Aguado (2012) donde manifiesta que la mayoría de los representantes legales de las MYPE les beneficio el financiamiento en el capital de trabajo que puede ser la adquisición de los recursos para cubrir las necesidades de demanda que la empresa según el rubro considere necesario, el poder realizar una inversión considerable dará como resultado un mayor expansión o crecimiento y le permitirá cubrir la demanda del público consumidor. Por lo tanto esto muestra que las MYPE que el beneficio del financiamiento puede ser variados, pero todos los beneficio tiene algo en común en hacer crecer y hacer prospera la empresa a los largo del tiempo

Por otro lado Ancajina (2017) comenta que el financiamiento es algo fundamental para empresa de cualquier tamaño ya que necesita de esto para expandirse o alcanzando nuevas etapas ya sean corto o largo plazo incluso para mantenerse en el mercado, el financiamiento proporciona un abanico de posibilidades en los cuales son consolidar proyecto de inversión, sucursales, pero todo aquello dicho se verá restringido del tipo de financiamiento y sus fuentes en cual juega un papel importante, aparte Equihua(2016) considera que la innovación y el crecimiento en una empresa debe ser un tema de prioridad ya que cada día todo da un giro increíble hacia nuevos cambios y oportunidades. La competencia es importante para la subsistencia de una empresa, pero con equipo viejo o del siglo

pasado se podrá lograrlo, probablemente sí, pero dudosamente se sobre salgas de la competencia si cuentan con un equipo más grande

Por lo tanto acudiendo a Aguado, Ancajima y Equihua se reconoce que los beneficios son ideales MYPE encontrarán en estos financiamientos un gran impulso, si están tratando de darse a conocer con sus negocios. Para MYPE es difícil empezar, pero si estas administran el dinero, en poco tiempo estarán pagando el financiamiento y al mismo tiempo, convertirse en un empresario exitoso.

En la tabla 10 denominada “Financiamiento permitió pagar deudas” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si esto concuerda con Espinoza (2012) donde manifiesta que la mayoría de los encuestados atendidos por el BCP manifestó que los financiamientos otorgados por el BCP beneficiaron en el desarrollo, estabilidad y formalización de su MYPE.

Por lo tanto esto muestra que las MYPE que el beneficio solicitar un financiamiento puede ser la clave y la solución de salir de estos imprevistos de pago ya que un financiamiento puede salvar y apoyar en la liquidación de esas deudas, pero todos los beneficio tiene algo en común en hacer crecer y hacer prospera la empresa a los largo del tiempo

Equihua (2016) Comenta que las finanzas de una empresa siempre están en movimiento y en constante cambio. El control de las finanzas es muy importante en este punto. Un buen control y manejo le dará estabilidad a la empresa y evitará posibles problemas. Sin embargo, hay situaciones imprevistas que sorprenden en momentos inesperados. Un financiamiento puede ayudarte con aquellos gastos imprevistos, aquellos gastos que no están planeados y surgen de manera inmediata y en ocasiones en el peor escenario, otro aporte da Cuellar (2018) comenta que ser un

buen pagador promueve el crecimiento personal y del negocio, ya que permite aplicar a otros tipos de préstamos, como activo fijo (para adquirir equipo o maquinaria para la empresa), o préstamos para el mejoramiento del local comercial o vivienda, etc. Ser responsable con los pagos se abrirá las puertas de cualquier entidad financiera

Por lo tanto acudiendo a Espinoza, Equihua y Cuellar se reconoce que los beneficios del financiamiento al pagar las deudas es que libera la empresa de esos gasto o deudas acumuladas además que ser un buen pagador mejora la imagen del empresario frente proveedores o instituciones financieras

En la tabla 11 denominada “Financiamiento permite la innovación” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si esto concuerda con Loreño (2013) donde manifiesta que la mayoría de los encuestados manifestaron que el financiamiento les permitió innovar y hacer cambios en la empresa Por lo tanto esto muestra que las MYPE adquirir financiamiento para la innovación les permitió un cambio, desarrollo, transformación, progreso. Una buena Aplicación de la innovación en la empresa, permitirá la modificación de uno o varios aspectos de la misma que tienen como objetivo la creación de nuevos valores, también es evidente que en el sector del mercado cambia y evoluciona y se debe adaptar estas circunstancias. Los competidores innovan y ofrecen nuevos productos o servicios; los clientes demandan esas novedades y los proveedores ofrecen esos nuevos productos, si no hay preparación para ello no se podrá perdurar como negocio

Por otro lado Equihua(2016) considera que la innovación y el crecimiento en una empresa debe ser un tema de prioridad ya que cada día todo da un giro increíble hacia nuevos cambios y oportunidades. La competencia es importante para la

subsistencia de una empresa, pero con equipo viejo o del siglo pasado se podrá lograrlo, probablemente sí, pero dudosamente se sobre salgas de la competencia si cuentan con un equipo más grande, aparte Timpulsa (2015) comenta que cuando se habla de innovación se piensa en ciencia o tecnología, pero la innovación va mucho más allá. La innovación también es los cómo y los porqués. La innovación es conocimiento y experiencia, colaboración y riesgo. Si se piensa en el futuro y en la expansión, se debe aprender de los errores y empezar a dedicar recursos a innovar tanto en procesos, como en materias primas, tecnologías o en el talento y la formación de los profesionales. Otro punto que debe valorar es que la inversión puede ser escalonada y adaptada tu empresa. No se trata de invertir cientos recursos de golpe, sino de adaptar los procesos hacia el cambio y mejoras constantes.

Por lo tanto acudiendo a Loreño, Equihua y Timpulsa se reconoce que la innovación es un proceso y el objetivo de cualquier empresa o MYPE debe ser el integrar la innovación en la organización y que no sea un proceso aislado o un hecho excepcional.

En la tabla 12 denominada “Financiamiento permite satisfacer demanda del cliente” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si esto concuerda con Luciano (2012) donde manifiesta que la mayoría de los encuestados manifestaron que el financiamiento permitió satisfacer la demanda del cliente.

Por lo tanto esto muestra que las MYPE adquirir financiamiento para satisfacer la demanda del cliente nos da un cliente satisfecho que se encarga de comunicar al resto de usuarios la experiencia positiva que ha tenido con la marca y eso es una publicidad gratuita muy efectiva para la empresa. Hay que tener en cuenta que al igual que los clientes satisfechos transmiten su experiencia,

Por otro lado Sonia (2016) considera que la satisfacción del cliente tras la realización de la compra es cada vez más importante. Conseguir satisfacer a los clientes es ser capaces de crear un hueco en la mente de los clientes y crear una preferencia hacia nuestro producto o marca. Está claro que el cliente quede satisfecho tras la compra es bueno para la empresa en su totalidad y es por eso que buscar esta satisfacción debe ser un objetivo fijo para cualquier negocio, aparte Costa (2018) comenta que éxito del negocio dependerá de la capacidad de la empresa de identificar la necesidad y de cómo esa información llega al posible consumidor, así como de la percepción de esa necesidad que éste tenga, y, si finalmente decide comprarlo, de la experiencia de compra o de obtención del servicio. A la hora de cubrir las necesidades del cliente, sin embargo, no solo se trata de satisfacerlo con un producto y servicio de calidad a un precio competitivo, sino también respondiendo a necesidades más sofisticadas que tienen una importancia clave y que, sin embargo, demasiado a menudo no se tienen en cuenta

Por lo tanto acudiendo a Luciano, Sonia y Costa se reconoce que un cliente satisfecho tras la adquisición vuelve a comprar. Este crea un vínculo con la marca y se convierte en un consumidor más leal lo que favorece la venta hacia él, tanto del mismo como de otros productos.

En la tabla 13 denominada “Financiamiento da mejores contrataciones con proveedores” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si tiene mejores contrataciones con los proveedores concuerda con Espinoza (2012) donde manifiesta que la mayoría de los encuestados que el financiamiento permitió satisfacer la demanda del cliente y aumentar la productividad y tener mejores relaciones con los proveedores

Por lo tanto esto muestra que las MYPE al tener buenas relaciones con sus proveedores es un aspecto que toda empresa debe considerar para tener éxito en el mercado. Esto le permitirá conseguir una buena compra para su negocio, mejorar la calidad de los insumos y lograr futuros acuerdos beneficiosos para su empresa. Una correcta coordinación con los proveedores permite producir un mejor producto o servicio final, lo cual generará mayor satisfacción del cliente y, por lo tanto, mayores ventas para su negocio.

Por otro lado Achilles (2017) considera que contar con varios proveedores que puedan proporcionarle el mismo producto o servicio es fundamental para una gestión de proveedores eficiente, ya que minimizará los riesgos de su cadena de suministro y hará que estos se vean obligados a ser más competitivos haciéndole mejores ofertas. Ahora bien, su cartera de proveedores sólo de estar formada por aquellos que se adecúen a los intereses y necesidades. Es decir, el primer paso para tener una buena relación con los proveedores, y conseguir que haya una relación de

colaboración en su cadena de suministro, es elegirlos bien; así, la situación ideal es contar con un buen grupo de proveedores de altísima confianza. Aparte Entrepreneur (2015) menciona que la negociación es un factor clave para conseguir productos de excelente calidad a un buen precio. las alianzas estratégicas y los convenios nos permiten conseguir un precio especial por volumen. En el momento de seleccionar a un proveedor son muchos los factores que se debe tener en cuenta: precio, condiciones de pago, calidad, y servicio. Antes de tomar una decisión, es importante que se busque un equilibrio de estos componentes. De nada sirve conseguir un gran precio si la calidad no es buena, ya que a corto o largo plazo esto provocará que baje la calidad del producto y seguramente, las ventas.

Por lo tanto acudiendo a Espinoza, Achilles y Entrepreneur se reconoce que los proveedores son una fuente importante de información para evaluar el potencial de nuevos artículos, darle seguimiento a las acciones de tus competidores e identificar áreas de oportunidad. Así, pueden convertirse en tus socios y ayudarte a reducir costos, mejorar el diseño de un producto y hasta aliarse contigo para financiar estrategias de mercadotecnia. Por lo tanto, es vital hacer una buena selección de ellos como parte de tu plan de crecimiento

Las tablas antes analizadas permite demostrar el objetivo específico 2 que considera: conocer los beneficios del financiamiento las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018 , se ha conocido que el 100% de los propietarios manifiesta que el financiamiento si les permite expandir la empresa, el 100% de los propietarios manifiesta que el financiamiento si le permite pagar las deudas, el 100% de los propietarios manifiesta que el financiamiento si le permite satisfacer la demanda de sus clientes, el 100% de los propietarios manifiesta

que el financiamiento si le permite tener mejores contrataciones con los proveedores. Lo que permite deducir que las MYPE bajo estudio le es importante el financiamiento porque les brinda los beneficios poder expandir su empresa, permite pagar deudas, satisfacer la demanda de los clientes y por ultimo le permite tener mejores contrataciones con los proveedores.

### 5.2.2 Variable formalización

Objetivo específico 3 que considera: “Identificar las formas de la formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018”, las tablas que permite demostrar el objetivo son las siguientes:

En la tabla 14 denominada “Inscripción RUC” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si tiene RUC esto difiere de acuerdo con Rodríguez (2014) donde manifiesta que la mitad de los encuestados manifestaron que no cuenta con RUC. Por lo tanto esto muestra que las MYPE necesitan el RUC porque es importante ya que constituye la base de datos de todos los contribuyentes y agentes de retención que realizan actividades económicas y de quienes poseen vehículos

Por otro lado Anselmo (2015) considera que el Registro Único de Contribuyentes (RUC) es un documento de identificación tributaria otorgado por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). Permite que los trabajadores independientes, personas que tengan otras rentas y a empresas o personas jurídicas realizar sus actividades dentro de la formalidad y de esta forma puedan realizar sus tributar de acuerdo a ley. Aparte Moreno (2014) La informalidad incide de manera negativa en la recaudación y limita la provisión de recursos que el Estado requiere para su funcionamiento y la atención de las necesidades de la sociedad. Por lo tanto acudiendo a Rodríguez, Anselmo y Moreno se reconoce que el RUC permite al contribuyente puede conocer cuáles son sus obligaciones, además que es primer paso hacia formalización de la empresa o negocio

En la tabla 15 denominada “Tipo de empresa” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que son del tipo Jurídico esto concuerda con Huamanchumo (2013) donde manifiesta que la mayoría de los encuestados también son de tipo jurídico.

Por lo tanto esto muestra que las MYPE prefieren hacer negocios con empresas constituidas como personas jurídicas y las prefieren frente a las personas naturales dado que hay una percepción de permanencia en el tiempo que va más allá de los percances que pueda tener una persona natural y proyecta de esta manera la imagen de ser una organización estable y no improvisada.

Por otro lado Bardales (2013) considera al constituir una empresa como persona jurídica, es la empresa (y no el dueño) quien asume todas las obligaciones de ésta. Por lo que las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, están garantizadas y se limitan solo a los bienes que la empresa tenga a su nombre (tanto capital como patrimonio). En el caso de una quiebra y la empresa es obligada a pagar alguna deuda, ésta se pagará solo con los bienes que pueda tener la empresa a su nombre, sin poder obligar al dueño o a los dueños a tener que hacerse responsable por ella con sus bienes personales.

Por lo tanto acudiendo a Huamanchumo y Bardales se reconoce que las MYPE hay un nivel de riesgo donde las cosas pueden ir mal, al constituir una persona jurídica se puede delimitar claramente cuál es el patrimonio que está sujeto a esos riesgos, patrimonio que los acreedores podrán ejecutar pero sin tocar el patrimonio personal

En la tabla 16 denominada “Forma jurídica” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que la mayoría pertenece E.I.R.L esto concuerda con López (2013) donde manifiesta que la mayoría de los encuestados también son de tipo jurídico

Por lo tanto esto muestra que las MYPE prefieren las E.I.R.L no necesita conseguir un socio nominal para establecer el límite de responsabilidad de las deudas por la gestión comercial. Aparte ciertos niveles de ingreso el tratamiento tributario es más beneficioso. Ello porque la base impositiva para contribuyentes de primera categoría es más baja que para las personas naturales por lo cual si hacen retiros de la EIRL los retiros los tendrás que tributar eso sí bajo reglas de global complementario,

Por otro lado Ventanilla (2015) considera la forma jurídica bajo la cual opere el negocio depende de factores muy diversos que el emprendedor debe analizar personalmente: el número de socios que vayan a participar, la responsabilidad patrimonial que éstos quieran asumir respecto del riesgo empresarial, si los socios van a trabajar o no en la empresa, cuántos de ellos trabajarán, el tipo de negocio, previsión de ingresos y planificación fiscal en función de los ingresos, etc. Antes de crear una empresa, es necesario conocer el tipo societario que más se ajusta a las necesidades del emprendedor.

Por lo tanto acudiendo a López y Ventanilla se reconoce que las MYPE tenga forma jurídica E.I.R.L tendrá una forma jurídica individual si es propiedad de solo una persona. El propietario responde ante terceros con todos y cada uno de sus bienes, esto es, de forma ilimitada, o solo con la cantidad que haya aportado en el momento de su constitución, en este caso se hablará de responsabilidad limitada.

En la tabla 17 denominada “Tipo de comprobante” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que emite boleta y factura esto concuerda con Rodríguez (2014) donde manifiesta que la mayoría de los encuestados también emite boleta.

Por lo tanto esto muestra que las MYPE emiten comprobante de pago son documento que sirve a las empresas como justificante de gastos e inversiones y les permiten solicitar la devolución del IVA y desgravarse en el IRFP. También aporta al bien común, ya que la emisión de facturas impide que los comercios y los prestadores de servicios defraude al fisco, no declarando todos los ingresos que hayan obtenido

Por otro lado Gestión (2018) comenta que el comprobante de pago es un documento que acredita la entrega de un bien luego de prestar un servicio de acuerdo a la SUNAT. Es básicamente un documento que sustenta las operaciones. Se le exige al contribuyente que emita un comprobante de pago. Luego, esta información podrá trasladarla a la declaración jurada.

Por lo tanto acudiendo a Rodríguez y Gestión se reconoce que la importancia fundamental de emitir los comprobantes de pago, es para mejorar y brindar servicios públicos para el bienestar de la sociedad, proveniente de los impuestos que se encarga la SUNAT y que es regulado por el Estado.

En la tabla 18 denominada “Libros contables legalizados” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si cuenta con libros contables esto difiere de Arana (2012) donde manifiesta que la mayoría de los encuestados no cuenta con libros contables

Por lo tanto esto muestra que las MYPE tener libros contables es una obligación establecida por el Estado, les permite llevar a las empresas una información adecuada, oportuna y precisa de todas las operaciones realizadas en el desarrollo de su actividad económica, con el fin de conocer en cualquier momento su situación financiera y saber si está generando pérdidas o ganancias y este a su vez permite la facilidad de la toma de decisiones.

Por otro lado Admin (2017) considera que los libros de contabilidad o libros contables son conjuntos de registros especiales donde se anotan las diversas operaciones mercantiles y administrativas que realiza la empresa, en forma cronológica y ordenada; con la finalidad de mostrar la situación en que se encuentra en períodos económicos distintos, sujetándose a las disposiciones legales y a una técnica contable otro aporte da Contables (2015) comenta que son libros de contabilidad se entienden los documentos donde se registran las transacciones y situaciones con valor monetario sucedidas en los entes económicos y que serán el fundamento de los estados financieros, como quiera que sus saldos y las operaciones registradas sean la fuente para su elaboración.

Por lo tanto acudiendo a Arana, Admin y contable se reconoce que la importancia es debido a que permiten registrar los movimientos y operaciones de la empresa, genera garantía frente a terceras personas y a quienes tienen interés en el resultado de las operaciones, se obtiene información en cualquier momento de

acuerdo a las necesidades de la empresa; además permite conocer las deudas y obligaciones así como las deudas que se tienen con la empresa.

En la tabla 19 denominada “Licencia Municipal” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si cuenta con licencia municipal esto concuerda con Espinoza (2016) que concluye el tipo de formalización que tienen las MYPE del rubro investigado, en su forma legal es como persona natural, en la formalización municipal el 100% cuenta con los permisos de funcionamiento, en cuanto a la formalización tributaria todas están afiliados al RUS. Por lo tanto esto muestra que las MYPE tener la licencia de funcionamiento da garantía el libre desarrollo de la actividad económica autorizada por la municipalidad.

Por otro lado Pymex (2013) considera la Licencia Municipal de Funcionamiento es la autorización que otorgan las municipalidades para el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento determinado, en favor del titular de las mismas. Podrán otorgarse licencias que incluyan más de un giro, siempre que éstos sean afines o complementarios entre sí. Las municipalidades, mediante ordenanza, deben definir los giros afines o complementarios entre sí, para el ámbito de su circunscripción otro aporte da Wapa (2011) comenta que la licencia Municipal de Funcionamiento es una autorización que otorga una municipalidad distrital y/o provincial para el desarrollo de actividades económicas (comerciales, industriales o de prestación de servicios profesionales) en su jurisdicción, ya sea como persona natural o jurídica, entes colectivos, nacionales o extranjeras.

Por lo tanto acudiendo a Espinoza, Pymex y Wapa se reconoce que la importancia de tener licencia funcionamiento es que permite la realización de

actividades económicas, legalmente permitidas, conforme a la planificación urbana y bajo condiciones de seguridad. Además acreditar la formalidad del negocio, ante entidades públicas y privadas, favoreciendo su acceso al mercado.

En la tabla 20 denominada “Régimen tributario” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que están en el régimen general si esto difiere de Huamanchumo (2013) dice con respecto a la formalización de la empresa. las principales características son: La totalidad de las MYPE encuestadas del rubro courier y mensajería del Distrito de Chimbote, se encuentran inscritas en la SUNAT, la mayoría se encuentran inscritas en el régimen especial del impuesto a la renta (RER). Por lo tanto esto muestra que la función de estos impuestos en darle herramientas al gobierno para ejercer entre otras cosas, democracia y seguridad el pueblo, así como ofrecerle servicios como luz, educación y oportunidades.

Por otro lado SUNAT (2018) Son las categorías bajo las cuales una Persona Natural o Persona Jurídica que posee o va a iniciar un negocio debe estar registrada en la SUNAT. El régimen tributario establece la manera en la que se pagan los impuestos y los niveles de pagos de los mismos. Puedes optar por uno u otro régimen dependiendo del tipo y el tamaño del negocio.

Por lo tanto acudiendo a Huamanchumo, y SUNAT se reconoce que la importancia de la recaudación de impuesto en nuestro país es de mucha importancia. De hecho el gobierno se ve en la necesidad de recaudar dinero a manera de impuestos, para así transformarlos en servicios públicos para el mismo pueblo. De otra forma el gobierno no tendría manera de pagar estos servicios públicos y la gente tendría que pagar todos sus servicios de manera particular.

En la tabla 21 denominada “Registro en REMYPE” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si están registrados en REMYPE esto difiere de Alva (2016) dice con respecto inscritos en REMYPE ninguno de sus encuestados se encuentra registrado

Por lo tanto esto muestra que estar registrado en la REMYPE puede tener un régimen laboral especial que disminuye sus costos, también participar de los procesos de compras estatales y sus trabajadores pueden acceder al sistema de salud

Por otro lado Aempresarial (2017) comenta que se denomina así al Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), que tiene por finalidad acreditar que una micro o pequeña empresa cumple con estas características, además de autorizar el acogimiento a sus beneficios y registrarla.

Por lo tanto acudiendo a Alva, y Aempresarial se reconoce que la importancia de estar registrado en la REMYPE permite adquirir diversidad de beneficios como un régimen laboral especial, participar de los procesos de compras estatales o también capacitaciones y por último sus trabajadores pueden acceder al sistema de salud

En la tabla 22 denominada “Libro de planillas legalizados” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si tiene libros de planillas legalizados esto difiere de Viera (2013) concluyo que todas las panaderías en estudio no cuenta con libros de planillas y tampoco registran a sus trabajadores como es debido; así no les reconocen sus beneficios sociales (vacaciones, EsSalud, Compensación por Tiempo de Servicios), con excepción que en su mayoría de ellas si les conceden las Gratificación por Navidad y Fiestas Patrias, así como el descanso semanal .Por lo tanto esto muestra que tener el libro de planillas legalizados es de importancia porque permite reconocer los derechos de trabajadores y sus beneficios sociales esto produce que el trabajador se siente parte importante de la empresa

Por otro lado Gonzales (2009) comenta que es un Libro contable (Diario Auxiliar) de carácter obligatorio el cual es llevado por toda empresa que genera rentas (ingresos) y cuya finalidad es la de anotar la relación detallada de los trabajadores la cual incluye Datos personales, datos laborales, datos de continuidad y de cese, datos de remuneraciones a favor del trabajador, datos de descuentos al trabajador, datos de aportes por parte del empleador, entre otros.

Por lo tanto acudiendo a Zegarra, y Gonzales se reconoce que la importancia de tener los libros de planillas radica en que a través de dicho libro, los trabajadores tienen respaldada y/o sustentada la relación laboral con su empleador ya que es el Ministerio de Trabajo y de Promoción Social quien a través de verificaciones e inspecciones a los centros de trabajo verifican el cumplimiento de los derechos (para los trabajadores) y obligaciones (empleadores).

En la tabla 23 denominada “Trabajadores en planilla” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si tiene trabajadores en planilla esto difiere de Viera (2013) concluyo que todas las panaderías en estudio no cuenta con libros de planillas y tampoco registran a sus trabajadores como es debido; así no les reconocen sus beneficios sociales (vacaciones, EsSalud, Compensación por Tiempo de Servicios), con excepción que en su mayoría de ellas si les conceden las Gratificación por Navidad y Fiestas Patrias, así como el descanso semanal .Por lo tanto esto muestra que tener el libro de planillas legalizados es de importancia porque permite reconocer los derechos de trabajadores y sus beneficios sociales esto produce que el trabajador se siente parte importante de la empresa.

Por lo tanto acudiendo a Zegarra, y Gonzales se reconoce que la importancia de tener trabajadores en planilla es que ellos se sienten parte importante de la empresa y se reconoce su trabajo en la empresa como piezas para lograr objetivos trazados

En la tabla 24 denominada “Trabajadores registrado en Essalud” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si tiene trabajadores en planilla esto difiere de Viera (2013) concluyo que todas las panaderías en estudio no cuenta con libros de planillas y tampoco registran a sus trabajadores como es debido; así no les reconocen sus beneficios sociales (vacaciones, EsSalud, Compensación por Tiempo de Servicios), con excepción que en su mayoría de ellas si les conceden las Gratificación por Navidad y Fiestas Patrias, así como el descanso semanal .Por lo tanto esto muestra las MYPE no asegura a sus empleados porque piensan que es muy caro o porque piensan que así el gobierno los fiscalizará mucho más, pero más allá de cumplir con la ley se debe hacer porque es lo correcto y eso contribuye una mejor responsabilidad social empresarial

Por otro lado Saldivar (2017) comenta que es una de las responsabilidades de la empresa que sus trabajadores estén protegidos ante cualquier accidente o enfermedad; sin embargo, la falta de cultura en temas de ahorro o seguros hace difícil estar preparados para una eventualidad como ésta. Hoy en día, la prevención es algo a tener en cuenta para evitar problemas en el futuro.

Por lo tanto acudiendo a Viera, y Saldivar se reconoce que la importancia de tener asegurados a los trabajadores es porque en el caso de no suscribirlos, la empresa se expone a una sanción y si no se contrata, la indemnización exigida saldrá de la empresa.

Las tablas antes analizadas permite demostrar el objetivo específico 3 que considera: identificar las formas de la formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018, se ha identificado que el 100% de los propietarios cuenta con RUC, el 100% de los propietarios manifiesta que su empresa pertenece persona jurídica, el 75% de los propietarios manifiesta que pertenece a la forma jurídica de las E.I.R.L, el 100% de los propietarios manifiesta que emiten boleta y factura, el 100% de los propietarios manifiesta que cuenta con libros contables, el 100% de los propietarios manifiesta cuenta licencia municipal, el 75% de los propietarios manifiesta que pertenece al régimen general, el 100% de los propietarios manifiesta que esta registrados en la REMYPE, el 100% de los propietarios manifiesta que tiene los libros planillas legalizados, el 100% de los propietarios manifiesta que sus trabajadores están en planilla, el 100% de los propietarios manifiesta que sus trabajadores están registrado en Essalud . Lo que permite deducir que las MYPE bajo estudio prefieren la forma de formalización mediante persona jurídica en la modalidad de E.I.R.L, además cuenta con licencia municipal, esto da entender que adoptan esto porque les permite tomar decisiones importantes ellos mismo sin necesidad de socios o junta directiva, ya que la responsabilidad de la empresa cae solo en el propietario del negocio, además la mayoría de las MYPE tributan en el régimen general el cual es uno régimen da más beneficios en la tributación por ultimo las MYPE esta registradas en la REMYPE y cuenta con libros de planillas legalizados, sus trabajadores están registrado en Essalud esto da entender que las MYPE se preocupan por sus trabajadores y sabe que son importante para la empresa

Objetivo específico 4 que considera: “Determinar las ventajas de la formalización en las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018”, las tablas que permite demostrar el objetivo son las siguientes:

En la tabla 25 denominada “Formalización aumento las ventas” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si aumentaron sus ventas esto concuerda con Chuquipiondo (2016) concluye que las MYPE considera que la formalización le ayuda a crecer su empresa en el mercado y obtendría aumentos a sus ventas, acceso al crédito financiero, etc.

Por lo tanto esto muestra que la formalización da mayor credibilidad y confianza por parte de los clientes, si eres informal no les brindas seguridad, por lo tanto tendrás una menor clientela. Además puedes asociarte con personas o con empresas para lograr mayor competitividad.

Por otro lado Ideas (2016) considera que formalizar el negocio puede traer varias ventajas como brindar posibilidades de acceso al crédito, proyectas confianza a los cliente y brindas la imagen de responsabilidad social empresarial, tienen más oportunidades de hacer negocios y abren más puertas, participas en concursos públicos y adjudicaciones como proveedor de bienes y servicios del Estado

Por lo tanto acudiendo a Chuquipiondo e Ideas se reconoce que el desarrollo de empresas formales genera empleo digno y mejora la calidad de vida de las personas. Por ahora, el combate contra la informalidad sigue en la agenda pendiente del Gobierno.

En la tabla 26 denominada “Formalización aumento los créditos” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si aumentaron sus ventas esto concuerda con León (2012) concluye que las MYPE en su mayoría esta formalizada, lo cual le ha generado beneficios; como aumentos en las ventas, acceso al crédito, confianza y garantía, así como seguridad jurídica. Por lo tanto esto muestra que la formalización da mayor acceso a préstamos y créditos de diferentes instituciones financieras tanto estatales como privadas.

Por otro lado Ideas (2016) considera que formalizar el negocio puede traer varias ventajas como brindar posibilidades de acceso al crédito, proyectas confianza a los cliente y brindas la imagen de responsabilidad social empresarial, tienen más oportunidades de hacer negocios y abren más puertas, participan en concursos públicos y adjudicaciones como proveedor de bienes y servicios del Estado

Por lo tanto acudiendo a León e Ideas se reconoce que para lograr el desarrollo empresarial, es importante que las empresas implanten procesos de formalización, siendo formales las empresas tienen acceso mayores créditos o financiamientos, a los programas de capacitación de los trabajadores a fin de fortalecer su capacidad de conocimientos tecnológicos para la innovación en procesos, servicios y otros

En la tabla 27 denominada “Formalización aumento la confianza del cliente” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si aumentaron sus ventas esto concuerda con Chuquipiondo (2016) concluye que las MYPE considera que la formalización le ayuda a crecer su empresa en el mercado y obtendría aumentos a sus ventas, acceso al crédito financiero, etc. Por lo tanto esto muestra que la formalización da esa seguridad a los clientes quita el miedo de ser estafados con los productos, ya que puede reclamar.

Por otro lado Ideas (2016) considera que formalizar el negocio puede traer varias ventajas como brindar posibilidades de acceso al crédito, proyectar confianza a los clientes y brindar la imagen de responsabilidad social empresarial, tienen más oportunidades de hacer negocios y abren más puertas, participan en concursos públicos y adjudicaciones como proveedor de bienes y servicios del Estado. Por lo tanto acudiendo a Chuquipiondo e Ideas se reconoce el desarrollo de empresas formales genera empleo digno y mejora la calidad de vida de las personas lo que más beneficia es que esa seguridad al cliente que está adquiriendo un producto de calidad.

En la tabla 28 denominada “Formalización expandirse nuevos mercados” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que si expandieron sus mercados esto concuerda con Abanto (2013) donde concluye que todas las MYPE encuestadas están debidamente formalizadas; opinan que si el Estado concedería beneficio en la formalización de las MYPE, si se formalizarían, , la mayoría cree que obtendrán con la formalización acceso al crédito financiero, así mismo recibió asesoría de entidades públicas y/o privadas en la formalización empresarial, opinan que la formalización aumentan los costos laborales y contribuye a la expansión en la comercialización del producto de su empresa.

Por lo tanto esto muestra que la formalización permite que la empresa se expanda y sea reconocido como empresa legal frente a su competencia.

Por otro lado Cabrera (2012) considera con la formalización tiene Mayores probabilidades de acceder a nuevos mercados, no teniendo ninguna limitación para realizar negocios con otras empresas y competir tanto en el mercado nacional como internacional, dificultando no expandirse más allá de su mercado local.

Por lo tanto acudiendo a Abanto e Cabrera se reconoce el desarrollo de empresas formales genera se reconocidas por los clientes y los proveedores lo que buena publicidad lo que permitirá mayores ingresos para así poder expandirse

En la tabla 29 denominada “Participación en licitaciones públicas” se obtuvo que de los 4 propietarios encuestados, el 100% respondieron que no participaron en licitaciones públicas esto difiere de Huamanchumo (2013) donde concluyó que todas las MYPE encuestadas del rubro courier y mensajería del Distrito de Chimbote, se encuentran inscritas en la SUNAT, la mayoría se encuentran inscritas en el régimen especial del impuesto a la renta (RER), por su formalización obtienen ventajas, tales como poder participar en concursos y licitaciones públicas y pueden obtener créditos financieros que le permitirá tener recursos para buscar ser más competitivos en el mercado. Señalan además que la informalidad está relacionada con los trámites engorrosos que hay que seguir. Por lo tanto esto muestra que las MYPE bajo estudio no participaron en licitaciones públicas ya sea por motivos que no sabe el proceso de como participar o que no le llama la atención participar.

Por otro lado PQS (2017) comenta que la licitación pública es un proceso de selección convocado por las entidades de la administración pública para la contratación de bienes, servicios y obras. Si reúne los requisitos necesarios, podría ser la oportunidad para que un nuevo empresario haga un buen negocio.

Por lo tanto acudiendo a Huamanchumo e PQS se reconoce que participar en licitaciones públicas puede ser buenas oportunidades de negocios que las MYPE bajo estudio puede estar desaprovechando por motivos desconocimiento o por falta de interés.

Las tablas antes analizadas permite demostrar el objetivo específico 4 que considera: determinar las ventajas de la formalización en las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018, se ha conocido que el 100% de los propietarios manifiesta que la formalización si les permite aumentar sus ventas, el 100% de los propietarios manifiesta que la formalización si les permite

mejor acceso a créditos, el 100% de los propietarios manifiesta que la formalización si les permite más confiabilidad con los clientes, el 100% respondieron que si expandieron sus mercados, el 100% respondieron que no participaron en licitaciones públicas. Lo que permite deducir que las MYPE bajo estudio le es importante la formalización porque les brinda las ventajas aumentar sus ventas, expandir su empresa a nuevos mercados, acceder a créditos y aumentar la confianza de los clientes.

Todas tablas antes analizadas permiten demostrar el objetivo general que considera: Describir características del financiamiento y formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018, lo cual a las MYPE bajo estudio describen las siguientes características con respecto al financiamiento son: el financiamiento externo en la modalidad de préstamos bancarios solicitan este financiamiento al banco del crédito del Perú ya que esto le da tasa de interés de entre 30% y 40%, además que estas MYPE cuentan con buen historial crediticio de pagos ya que esto les permite tener 3 financiamiento al año en un mediano plazo que les permite sacar montos de s/15000-s/20000 y que la mayoría de esto usa en el financiamiento para compra de mercadería y con respecto a la formalización las características son la forma de formalización mediante persona jurídica en la modalidad de E.I.R.L, además cuenta con licencia municipal, libros contables legalizados, libros de planillas legalizados, registrados en la REMYPE, los trabajadores se encuentra en planilla y registrado en Essalud .

## VI. CONCLUSIONES

El tipo de financiamiento que se identificó en las MYPE bajo estudio es el externo en la modalidad de préstamos bancarios que solicitan este financiamiento al banco del crédito del Perú además que estas MYPE cuentan con buen historial crediticio de pagos ya que esto les permite tener tres financiamientos al año en un mediano plazo y que la mayoría usan en el financiamiento para compra de mercadería, además las MYPE no deben sobrepasarse los tres financiamientos al año, ya que esto dará un sobreendeudamiento manchará el historial crediticio.

Con respecto a los beneficios del financiamiento se conoció que le es importante el financiamiento porque les brinda los beneficios poder expandir su empresa, permite pagar deudas, permite la innovación, satisfacer la demanda de los clientes y por último le permite tener mejores contrataciones con los proveedores y también que las MYPE inviertan más expandir y hacer crecer la empresa y no solo usar estos financiamientos en compra de mercadería, ya que esto traería mayores ingresos para las MYPE.

Para la forma de formalización de las MYPE bajo investigación se identificó que es mediante persona jurídica en la modalidad de E.I.R.L, además cuenta con licencia municipal, libros contables legalizados, esto da entender que adoptan esto porque les permite tomar decisiones importantes ellos mismo sin necesidad de socios o junta directiva, ya que la responsabilidad de la empresa cae solo en el propietario del negocio, además la mayoría de las MYPE tributan en el régimen general el cual

es uno régimen da más beneficios en la tributación por último las MYPE esta registradas en la REMYPE y cuenta con libros de planillas legalizados, sus trabajadores están registrado en Essalud esto da entender que las MYPE se preocupan por sus trabajadores y sabe que son importante para la empresa , además las MYPE deben ser siempre puntuales con su tributación y no se atrasen y también de entregar los comprobantes de pagos corresponda al monto establecido por ley y siempre estar pendiente de la renovación de la licencia municipal para evitar problemas de clausura de la empresa

Con respeto a las ventajas de la formalización en las MYPE se determinó le es importante la formalización porque les brinda los ventajas aumentar sus ventas, acceder a créditos y aumentar la confianza de los clientes, expandir la empresa así nuevos mercados, pero no han participado en licitaciones públicas, estas MYPE deberían promocionar su formalización mediante campañas publicitarias para hacer incentivar a otras empresas informales se formalicen y puedan gozar de estos beneficios además de informarse sobre las licitaciones públicas que puede ser oportunidades de negocios desaprovechadas

Por último se describe que las características del financiamiento de las MYPE rubro instrumentos musicales y sonido es el financiamiento externo en la modalidad de préstamos bancarios solicitan este financiamiento al banco del crédito del Perú además que estas MYPE cuentas con buen historial crediticio de pagos ya que esto les permite tener tres financiamiento al año en un mediano plazo y que la mayoría de esto usa en el financiamiento para compra de mercadería y con respeto a

las características de la formalización se describe que es mediante persona jurídica en la modalidad de E.I.R.L, además cuenta con licencia municipal legalizado, libros contables, tributan en el régimen general, libros de planillas legalizados, registrados en la REMYPE, los trabajadores se encuentra en planilla y registrado en Essalud

## Referencias bibliográficas

- Abanto(2013) *Gestión de calidad y formalización de las MYPE del sector comercio rubro – compra y venta de calzado en el centro comercial “el virrey” - Trujillo, año 2013.* La Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú
- Achilles. (2017). *Mejorar las relaciones con los proveedores.* Recuperado de: <http://www.achilles.com/es/acerca-de-achilles/informacion-para-la-industria/5020-mejorar-relaciones-proveedores>
- Admin. (2017). *Importancia de los libros de contabilidad.* Recuperado de: <http://www.solucionaempresarial.com/interes-general/importancia-los-libros-contabilidad/>
- Aempresarial.(2017). *¿Qué es es la REMYPE?.* Recuperado de: <http://aempresarial.com/web/informativo.php?id=23803>
- Aguado. (2012). *Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPE en el sector textil del distrito de Comas, año 2012.* La Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú
- Aladro. (2011). *Problemas de Financiamiento en las MIP y MEs; Análisis de Caso Práctico.* la Universidad de Chile- Santiago.
- Alsemol. (2015). *Todo lo que necesitas saber sobre el RUC.* Recuperado de: <http://destinonegocio.com/pe/emprendimiento-pe/todo-lo-que-necesitas-saber-sobre-el-ruc-2/>
- Alva (2016). *Gestión de calidad y formalización de micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribución de bebidas en el distrito de San Juan Bautista, año 2016.* La Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú

- Alvarado. (2015). *Banco central de reserva del Perú Piura*. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Piura/piura-caracterizacion.pdf>
- Amadeo. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. Universidad Nacional de la Plata-Argentina.
- Ancajima. (2017). *Caracterización de la capacitación y financiamiento de las MYPE rubro hoteles de Piura, Cercado año 2017*. la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú.
- Arana. (2012). *Características del financiamiento y la formalización de las MYPES, del sector servicios, rubro metalmecánica de la ciudad de Chimbote, periodo 2011 – 2012*. la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú.
- Arrendamas. (2015). *Beneficios del financiamiento*. Disponible en : <http://www.arrendamas.com/blog-credito-arrendamiento-arrendamas/beneficios-de-solicitar-un-financiamiento>
- Asobancaria.(2015). *Tasas bancarias*. Recuperado de: <http://www.asobancaria.com/sabermassermas/tasas-de-interes/>
- Balestrini. (2012). *Como se elabora el proyecto de investigación*. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/158963693/Como-Se-Elabora-El-Proyecto-de-Investigacion-Ballestrini-7ma#scribd>.
- Baptista. (2012). *Metodología de La Investigación*. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/38757804/Metodologia-de-La-Investigacion-Hernandez-Fernandez-Batista-4ta-Edicion#scribd>.

- Bardales. (2013) *Formalización Empresarial. Ministerio de producción. Extraído el 4 febrero del 2013.* Disponible en: [http://www.mac.pe/descargas/Formalizacion\\_Empresarial-MACMYPE.pdf](http://www.mac.pe/descargas/Formalizacion_Empresarial-MACMYPE.pdf)
- BCR (2014). Banco Central de Reserva del Perú sucursal Piura. “*Caracterización del departamento Piura*”. Obtenido en: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Piura/piura-caracterizacion.pdf>
- Cáceres. (2017). *Créditos micro pequeñas empresas recen 6*. Obtenido de <http://elcomercio.pe/economia/mercados/creditos-micro-pequenas-empresas-crecen-6-febrero-411655>
- Cantalapiedra. (2017). *Ventajas e inconvenientes de un préstamo bancario*. Recuperado de : <https://www.contunegocio.es/financiacion-2/ventajas-e-inconvenientes-prestamo-bancario/>
- Castro. (2013). *El proyecto de investigación y su esquema de elaboración*. (2ª.ed.). Caracas: Uyapal.
- Cauas. (2016). *Elementos para la elaboración y ejecución de un proyecto de investigación*. Investigación en Ciencias Sociales. Recuperado de <http://www.ninvus.cl/>.
- Chain .(2016). *Rotación de existencias: mejorando la gestión del stock*. Recuperado de: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/rotacion-de-existencias-mejorando-la-gestion-del-stock/>
- Chuquipiondo (2016) *Gestión de calidad y formalización en la MYPE ventas de repuestos y accesorios de motos y motokar del distrito de Yarinacocha , año 2016*. La Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú

- Cisneros. (2014). *Caracterización de formalización y competitividad en la empresa de transportes Celeste y servicios s.a. (Piura), año 2014*. La Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú
- Comercio (martes 13 de noviembre de 2012). *Empresa Editora El Comercio*. Obtenido de *La confianza de las MYPES alcanzó su nivel más alto desde el 2006*: <http://elcomercio.pe/economia/peru/confianza-mypes-alcanzo-su-nivel-mas-alto-desde-2006-noticia-1495919>.
- Corbetta .(2003). *Metodología y técnicas de investigación social*. Madrid. McGraw-Hill.
- Costa. (2018). *Importancia de las necesidades del clientes*. Recuperado de: <https://www.eaprogramas.es/empresa-familiar/la-importancia-de-cubrir-las-necesidades-del-cliente>
- Cristhian.(2013). *Financiamiento externo*. Disponible en: <https://es.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>
- Cuellar. (2018). *razones para ser un buen pagador*. Recuperado de: <http://www.pqs.pe/finanzas-personales/razones-para-ser-buen-pagador>
- Domínguez. (2017). *Caracterización del financiamiento y competitividad de las MYPE rubro compra y venta de calzado del mercado central de Tambogrande Piura, año 2017*. La Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú
- El diario Comercio. (2014). *Todo lo que debes saber antes de pedir un crédito bancario*. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/peru/debes-pedir-credito-bancario-173466>

- Entrepreneur. (2015). *Como elegir a tus proveedores*. Recuperado de:  
<https://www.entrepreneur.com/article/264325>
- Equihua. (2016). *Seis beneficios fundamentales de solicitar un financiamiento*.  
Recuperado de: <http://instintoempendedor.com/solicitar-un-financiamiento-beneficios/>
- Espinoza. (2012). *Incidencia del financiamiento del BCP - Chimbote en las MYPE de la provincia del Santa en el periodo 2009-2012*. La Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú
- Espinoza. (2016). *Caracterización de la gestión de calidad y formalización en las MYPE rubro calzado de Chulucanas (Piura), AÑO 2016*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-ULADECH
- Espinoza. (2016). *Caracterización de la gestión de calidad y formalización en las MYPE rubro calzado de Chulucanas (Piura), año 2016*. la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú
- Farías. (2011). *Herramientas de financiamiento para desarrollos inmobiliarios de empresas PyMEs en Argentina*. Universidad de Buenos Aires-Argentina
- Feliberto. (2010). *Metodología De Investigación Cuantitativa*. FEDUPEL, Caracas.
- Fidias. (2012). *El proyecto de investigación guía para su elaboración*. Recuperado de <http://es.slideshare.net/brendalozada/el-proyecto-de-investigacion-fidias-arias-3ra-edicion>.
- Flores, S. (2009). *Administración y gestión de las MYPES*.pàg.95.
- Gestión .(2018). *¿Qué es y para qué sirve un comprobante de pago?*. Recuperado de: <https://gestion.pe/tu-dinero/sirve-comprobante-pago-227956>

- Gonzales (2009). *Libro de planillas de pago de remuneraciones*. Recuperado de: [http://files.uladech.edu.pe/docente/00251351/Contabilidad\\_III/Sesion\\_5\\_Libro\\_Planilla\\_de\\_Remuneraciones/LIBRO\\_DE\\_PLANILLAS\\_DE\\_PAGO\\_DE\\_REMUNERACIONES.pdf](http://files.uladech.edu.pe/docente/00251351/Contabilidad_III/Sesion_5_Libro_Planilla_de_Remuneraciones/LIBRO_DE_PLANILLAS_DE_PAGO_DE_REMUNERACIONES.pdf)
- González. (2014). *la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Universidad Nacional de Colombia-Bogotá
- Granados. (2010). *La territorialidad de las MYPE es en la política pública de formalización empresarial. Con referencia en las MYPE y programa Cultura E de la Comuna Uno Popular de la ciudad de Medellín*. Universidad nacional de Colombia
- Héctor. (2017). *Tipos de financiamiento*. Disponible en: <http://10tipos.com/tipos-de-financiamiento>
- Hernández. (2006). *Metodología de la investigación*. Obtenido en: [http://www.upsin.edu.mx/mec/digital/metod\\_invest.pdf](http://www.upsin.edu.mx/mec/digital/metod_invest.pdf).
- Huaccha. (2012). *Caracterización de la formalización y el financiamiento en las MYPE'S del sector servicio - rubro cevicherías de la ciudad de Chimbote, 2012*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-ULADECH
- Huamanchumo. (2013). *Caracterización de la formalización y la competitividad en las MYPES del sector servicios rubro courier y mensajería del distrito de Chimbote, período 2012-2013*. la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú
- Hurtado. (2010). *Metodología de la investigación holística*. IUTP. Sypal.

- Ideas. (2016). *La importancia de formalizar tu empresa o negocio*. Recuperado de: <http://ideasqueayudan.com/la-importancia-formalizar-empresa-negocio/>
- INEI. (2013). *Instituto Nacional de Estadística e Informática –Resultado de la Encuesta Micro y Pequeña empresa*. Obtenido de Instituto Nacional de EstadísticaInformática:[http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1139/libro.pdf](http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1139/libro.pdf).
- IPSOS (2013). *Ipsos estudios: Hábitos, usos y actitudes hacia la radio*. Ipsos APOYO Opinión y Mercado S.A. Recuperado de [http://www.ipsos.pe/sites/default/files/marketing\\_data/Radio\\_2013.pdf](http://www.ipsos.pe/sites/default/files/marketing_data/Radio_2013.pdf).
- León .(2012). *Caracterización del financiamiento y formalización en las MYPE del sector servicio – rubro pollerías del distrito de nuevo Chimbote, año 2012*. La Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú
- López .(2013). *Caracterización de la formalización y el financiamiento de las MYPE del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de nuevo Chimbote, del año 2013*. La Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú
- López. (2013). *Caracterización de la formalización y el financiamiento de las MYPE del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú
- López. (2014). *Fuentes de financiamiento para las empresas*. Disponible en: <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>

- Loreño. (2013). *Caracterización del financiamiento y formalización en las MYPES del sector servicio – rubro hoteles del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012 - 2013*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-ULADECH
- Lozano. (2015). *Financiamiento del capital de trabajo*. Recuperado de <http://www.elanalista.com/?q=node/261>
- Luciano. (2012). *Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPE del sector comercio –rubro venta de computadoras del distrito de Chimbote, período 2011-2012*. la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú.
- Martínez. (2013). *Gestión de calidad y formalización de las MYPE del sector comunicaciones rubro transporte de pasajeros de la ciudad Piura, año 2013*. la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú
- Maydana (2010). *Desarrollo Económico de la región Piura a Través del Fortalecimiento de Su Tejido Microeconómico y Social- Perú*. Obtenido en slideshare: <http://es.slideshare.net/programamypeudep/caracterizacin-de-las-mype-piuranas>.
- Medina. (2012). *Financiamiento y capacitación en las MYPES servicios – rubro restaurantes de la provincia de Piura 2012*. la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú
- Moreno. (2014). *Importancia de ser formal*. Recuperado de: [http://www.sunat.gob.pe/institucional/publicaciones/revista\\_tributemos/tribut104/analisis.htm](http://www.sunat.gob.pe/institucional/publicaciones/revista_tributemos/tribut104/analisis.htm)
- Muñoz .(2013). *Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPE del sector industria rubro panadería en el distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2013*. La Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú

- Mytriplea. (2016). *Préstamos financieros, modalidades y diferencias con un crédito*. Recuperado de: <https://www.mytriplea.com/blog/prestamos-financieros-cuantos-tipos-hay-y-en-que-se-diferencia-con-un-credito/>
- Patiño. (2010). *El Modelo MIFE como Instrumento para la Formalización del Empresario. Una Aplicación para las Microempresas Informales de Bogotá D.C.* la Universidad de Colombia
- Pingo. (2013). *Fuentes y formas de financiamiento de las MYPES en el ámbito de la ciudad de Piura*. Piura, Peru.
- Pongo. (2017). *Caracterización de la capacitación y el engagement de las MYPE del rubro ferretería del distrito Huancabamba –Piura, Año 2017*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-ULADECH
- PQS (2017) *Licitaciones públicas*. Recuperado de: <http://www.pqs.pe/actualidad/requisitos-para-participar-en-las-licitaciones-publicas>
- PQS. (2017). *Tipos de comprobantes de pago*. Recuperado de: <http://www.pqs.pe/emprendimiento/comprobante-de-pago-definicion>
- Pymex. (2013). *¿Qué es una licencia municipal?*. Recuperado de: <https://pymex.com/pymes/oficina-y-operaciones/que-es-una-licencia-municipal-de-funcionamiento>
- Pymex. (2013). *Pasos para constituir y formalizar tu empresa*. Disponible en: <http://pymex.pe/emprendedores/constitucion-y-formalizacion/pasos-para-constituir-y-formalizar-tu-empresa>
- Ramírez (2014). *Nuevo negocio de importación de instrumentos y equipos musicales*. Universidad Peruana de Ciencia Aplicadas, Lima-Perú.

- Ramos. (2017). *Caracterización de la competitividad y atención al cliente de las MYPE rubro zapatería del centro de Piura, año 2017*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-ULADECH
- Rivera (2012) *FOROMYPE 2012*, Obtenido en:  
<http://www.regionpiura.gob.pe/documentos/grde/expo1.pdf>.
- Rivera. (2012). *Formalización tributaria de los comerciantes informales en la zona central del cantón milagro*. Universidad Estatal de Milagro Ecuador - Ecuador
- Rodríguez .(2014). *Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPE del sector servicios rubro restaurantes distrito de Ventanilla, provincia constitucional del Callao, departamento Lima periodo, 2013-2014*. La Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú
- Sabino (2010). *El proceso de investigación*. Recuperado de:  
<http://es.slideshare.net/male2712/sabino-carlos-el-proceso-de-investigacion>.
- SACSA. (2016). *Ventajas de las fuentes del financiamiento*. Disponible en:  
<http://www.gruposacsa.com.mx/ventajas-de-las-fuentes-de-financiamiento>
- Saldívar.(2017).*la importancia de un seguro de salud*. Recuperado de:  
<https://www.eleconomista.com.mx/finanzaspersonales/Conozca-la-importancia-de-un-seguro-de-salud-20170723-0011.html>
- Sánchez (2011). “*Análisis de la rentabilidad de la empresa*”. Disponible en:  
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.
- Sánchez, J. (2010). *Como crear una empresa -Constitución y Formalización de empresas*. Perú.. Disponible en:  
[http://programamypes.weebly.com/uploads/1/6/7/6/1676781/ale\\_1.pdf](http://programamypes.weebly.com/uploads/1/6/7/6/1676781/ale_1.pdf)

Semana económica. (2012). *BCP es reconocido como el mejor Banco del Perú.*

Recuperado de: <http://semanaeconomica.com/article/mercados-y-finanzas/banca-y-finanzas/45389-bcp-es-reconocido-como-el-mejor-banco-del-peru-segun-euromoney/>

Sonia. (2016). *La importancia de la satisfacción del cliente.* Recuperado de:

<https://www.faxvirtual.com/blog/la-importancia-de-la-satisfaccion-del-cliente/>

SUNAT.(2018). Tipos de régimen tributarios, recuperado de:

<http://www.gob.pe/280-regime.tributario>

Timpulsa. (2015). *Porque deberías invertir en innovación.* Recuperado de

<http://www.timpulsa.com/por-que-deberias-invertir-en-innovacion-ya/>

Torres. (2013). *Decisiones de Financiamiento a Largo Plazo.* Extraído de

[http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes\\_Final\\_es\\_Investigacion/Mayo\\_2011/IF\\_TORRE\\_PADILLA\\_FCE/CAP.VI.PDF](http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Final_es_Investigacion/Mayo_2011/IF_TORRE_PADILLA_FCE/CAP.VI.PDF).

Torres.(2010). *otorres.blogdiario*.Obtenido de *otorres.blogdiario*:

<http://otorres.blogdiario.com/>

Vásquez. (2011). *Técnicas en el trabajo de investigación.* Recuperado de

<http://liduvinacarrera.blospot.com/p/publicaciones.html>.

Ventanilla. (2015). *Formas jurídicas.* Recuperado de:

[http://www.ventanillaempresarial.org/opencms/opencms/es/DudasFrecuentes/Formas\\_juridicas/](http://www.ventanillaempresarial.org/opencms/opencms/es/DudasFrecuentes/Formas_juridicas/)

Viera (2013). *Caracterización de la formalización y financiamiento de las MYPE del sector servicio – rubro panadería de la ciudad de Huamachuco año 2013.*la

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú

Violante. (2017). *Cinco cosas en las que se fijan los bancos al dar créditos.*

[Recuperado de: https://www.entrepreneur.com/article/268358](https://www.entrepreneur.com/article/268358)

## **ANEXOS**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información sobre la variable financiamiento de las MYPE para desarrollar el proyecto de investigación denominado “Caracterización de financiamiento y formalización de las MYPE Comerciales, rubro de Instrumentos Musicales y sonido en Piura, año 2018”.

**Instrucciones:** Marque con una aspa (X) la alternativa que más le convenza gracias por su colaboración

1. ¿Qué tipo de financiamiento utiliza para su negocio?  
a) Ahorros personales    b) Financiamiento externo
2. A la anterior pregunta si respondió financiamiento externo ¿Cuál utiliza?  
a) Leasing    b) Pagare    c) Préstamo financiero    d) Préstamo bancario    e) Juntas
3. ¿Hasta cuantos financiamientos ha manejado al año?  
a)1    b)2    c)3    d)4 a mas
4. ¿A qué tipo institución financiera recurre para tener financiamiento?  
a) Banco del crédito del Perú    b) Banco Scotiabank    c) Banco financiero  
d) Banco continental    e) Mi Banco    f) Caja Piura    g) Caja Sullana    h) Caja Paita    i) Financiera confianza    j) Financiera crediscotia    k) Financiera raizes    l) Edypime

5. ¿Cuál fue el monto del último financiamiento?
- a) s/5000- s/10000    b) s/15000 - s/20000    c) s/25000- s/30000    d) s/35000-  
s/35000-40000    e) 40500 – 50000
6. ¿A qué tasa obtuvo el financiamiento?
- a) 10%-20%    b) 30%-40%    c) 50%-60%    d) 60%-70%
7. ¿En que invirtió el financiamiento que obtuvo?
- a) Capital de trabajo    b) Compra de mercadería  
c) Activos fijos
8. ¿A qué plazo de tiempo obtuvo el financiamiento?
- a) Corto plazo    b) Mediano plazo    c) Largo plazo
9. ¿El financiamiento le permite poder expandir su empresa?
- a) Si    b) No
10. ¿El financiamiento que obtuvo lo uso para pagar deudas?
- a) Si    b) No
11. ¿El financiamiento le permite poder innovar en su empresa?
- a) Si    b) No
12. ¿El financiamiento le permite satisfacer las demandas de sus clientes?
- a) Si    b) No
13. ¿El financiamiento le permite tener mejores contrataciones con los  
proveedores?
- a) Si    b) No



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información sobre la variable formalización de las MYPE para desarrollar el proyecto de investigación denominado “Caracterización de financiamiento y formalización de las MYPE Comerciales, rubro de Instrumentos Musicales y sonido en Piura, año 2018”.

**Instrucciones:** Marque con una aspa (X) la alternativa que más le convenza gracias por su colaboración

- 1) ¿Usted cuenta con RUC?  
a) Si    b) No
- 2) ¿A qué tipo de empresa pertenece su negocio?  
a) Persona natural    b) Persona jurídica
- 3) ¿A qué forma jurídica pertenece su empresa?  
a) Empresa individual de responsabilidad limitada    b) Sociedad anónima  
c) Sociedad anónima cerrada    d) Sociedad comercial de responsabilidad limitada
- 4) ¿Qué tipo de comprobante emite?  
a) Boleta    b) Factura    c) boleta y factura
- 5) ¿Cuenta con los libros contables legalizados?  
a) Si    b) No

- 6) ¿Cuenta con licencia municipal?
- a) Si b) No
- 7) ¿A qué régimen tributario pertenece?
- a) Nuevo Régimen Único Simplificado b) Régimen Especial Renta
- c) Régimen general d) Régimen tributario MYPE
- 8) ¿Se encuentra registrado en REMYPE?
- a) Si b) No
- 9) ¿Cuenta con libro de planillas legalizado?
- a) Si b) No
- 10) ¿Los trabajadores se encuentran en planilla?
- a) Si b) No
- 11) ¿Los trabajadores se encuentran registrados en Essalud?
- a) Si b) No
- 12) ¿Estar formalizado le permitió aumentar sus ventas?
- a) Si b) No
- 13) ¿La formalización le brindo mejor acceso a créditos?
- a) Si b) No
- 14) ¿Estar formalizado le da más confiabilidad con los clientes?
- a) Si b) No
- 15) ¿Estar formalizado le permitió expandirse comercialmente nuevos mercados?
- a) Si b) No
- 16) ¿Participado en licitaciones públicas?
- a) Si b) No

MATRIZ INDICADOR PREGUNTAS						
VARIABLE	DIMESION	INDICADOR	PREGUNTA	RESPUESTAS	ESCALA	FUENTE
FINANCIAMIENTO	tipo de financiamiento	Interno o externo	¿Qué tipo de financiamiento utiliza para su negocio?	a) Ahorros personales b) financiamiento externo	ordinal	propietario
			A la anterior pregunta si respondió financiamiento externo ¿Cuál utiliza?	a) leasing b) pagare c) préstamo financiero d) préstamo bancario e) juntas	ordinal	propietario
		Frecuencia del financiamiento	¿Hasta cuantos financiamientos ha manejado al año?	a) 1 b) 2 c) 3 d) 4 a mas	ordinal	propietario
		Instituciones financieras	¿A qué tipo institución financiera recurre para tener financiamiento?	a) Banco del crédito del Perú b) Banco Scotiabank c) Banco financiero d) Banco continental e) Mi Banco f) Caja Piura g) Caja Sullana	ordinal	Propietario

			h) Caja Paita i) Financiera confianza j) Financiera crediscotia k) Financiera raizes l) Edypime		
	Monto	¿Cuál fue el monto del último financiamiento?	a) s/5000 s/10000 b) s/15000 - s/20000 c) s/25000- s/30000 d) s/35000- s/40000 e)45000 - 50000	ordinal	Propietario
	Tasa	¿A qué tasa obtuvo el financiamiento?	a)10%-20% b)30%-40% c)40%-50% d)50%-60% e)60%-70%	ordinal	propietario
	Inversión del financiamiento	¿En que invirtió el financiamiento que obtuvo ?	a)Capital de trabajo b) Compra de mercadería c) Activos fijos	ordinal	Propietario
	Tiempo	¿A qué plazo	a) corto plazo	ordinal	propietario

			de tiempo obtuvo el financiamiento?	b) Mediano plazo c) largo plazo		
Beneficio del financiamiento	Expansión	¿El financiamiento le permite poder expandir su empresa?	a) Si b) No	Nominal	propietario	
	Pagar deudas	¿El financiamiento que obtuvo lo uso para pagar deudas?	a) Si b) No	Nominal	propietario	
	Innovación	¿El financiamiento le permite poder innovar en su empresa?	a) Si b) No	Nominal	propietario	
	Demanda de clientes	¿El financiamiento le permite satisfacer las demandas de sus clientes?	a) Si b) No	Nominal	propietario	
	Contrataciones	¿El financiamiento le permite tener mejores	a) Si b) No	Nominal	propietario	

			contrataciones con los proveedores?			
FORMALIZACION	Formas de constitución	RUC	¿Usted cuenta con RUC?	a)Si b)No	Nominal	propietario
		Tipo de empresa	¿A qué tipo de empresa pertenece su negocio?	a)persona natural b)persona jurídica	ordinal	propietario
		Forma jurídica	¿A qué forma jurídica pertenece su empresa?	a)Empresa individual de responsabilidad limitada b)Sociedad anónima c)Sociedad anónima cerrada d)Sociedad comercial de responsabilidad limitada	ordinal	propietario
		Tipo de comprobante	¿Qué tipo de comprobante emite?	a)Boleta b)Factura c) boleta y factura	ordinal	propietario
		Libros contables	¿Cuenta con los libros contables legalizado?	a)Si b)No	Nominal	propietario
		Licencias	¿Cuenta con	a)Si	Nominal	propietario

		municipal	licencia municipal?	b)No		
		Régimen tributario	¿A qué régimen tributario pertenece?	a) Nuevo Régimen Único Simplificado b) Régimen Especial Renta c) Régimen general d) Régimen tributario MYPE	ordinal	propietario
		REMYPE	¿Usted se encuentra registrado en REMYPE?	a)Si b)No	Nominal	propietario
		Libro Planilla	¿Cuenta con libro de planillas legalizado?	a)Si b)No	Nominal	propietario
			¿Los trabajadores se encuentran en planilla?	a)Si b)No	Nominal	propietario
		Essalud	¿Los trabajadores se encuentran registrados en Essalud?	a)Si b)No	Nominal	propietario

	Ventajas	Aumento de ventas	¿Estar formalizado le permitió aumentar sus ventas?	a)Si b)No	Nominal	propietario
		Acceso de crédito	¿La formalización le brindo mejor acceso a créditos?	a)Si b)No	Nominal	propietario
		Confiabilidad con el cliente	¿Estar formalizado le da más confiabilidad a los clientes?	a)Si b)No	Nominal	propietario
		Nuevos mercados	¿Estar formalizado le permitió expandirse comercialmente nuevos mercados?	a)Si b)No	Nominal	propietario
		Licitaciones publicas	¿Participado en licitaciones públicas?	a)Si b)No	Nominal	propietario

## CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo MANUEL GERARDO MERINO HINOSTROZA identificado  
con DNI 02659237, **MAGISTER EN** CIENCIAS  
Políticas-Licenciado en Administración: Por medio de la presente hago  
constar que he revisado con fines de Validación el (los) instrumento(s) de recolección  
de datos: Cuestionario elaborado por Martin Félix Teodoro Silva Zatán, a los efectos  
de su aplicación a los elementos de la población (muestra) seleccionada para el trabajo  
**“Caracterización de financiamiento y formalización de las MYPE comerciales,**  
**rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018”**, que se encuentra  
realizando.

Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al (la) estudiante tener en  
cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar sus  
resultados

Piura 14 DE FEBRERO 2018

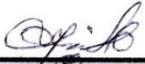
  
Firma  
Mg. Lic. Adm. Manuel Gerardo Hinostroza  
Código CLAD

## VALIDACIÓN

Ítems relacionadas con variable financiamiento	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	Si	No	Si	No	Si	No	
1. ¿Qué tipo de financiamiento usa para sustentar su negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No (x)
2. A la anterior pregunta si respondió financiamiento externo ¿Cuál utiliza?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No (x)
3. ¿Hasta cuantos financiamientos ha tenido al año?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No (x)
4. ¿A qué tipo institución financiera recurre para tener financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No (x)
5. ¿Cuál fue el monto del financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No (x)
6. ¿A qué tasa obtuvo el financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No (x)
7. ¿En que invirtió el financiamiento que obtuvo?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No (x)
8. ¿A qué plazo de tiempo obtuvo el financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No (x)
9. ¿El financiamiento le permite poder expandir su empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No (x)
10. ¿El financiamiento que obtuvo lo uso para pagar deudas?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No (x)
11. ¿El financiamiento le permite poder innovar en su empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No (x)

  
 \_\_\_\_\_  
 Firma  
 Mg. Lic. Adm. Código CLAD  
 CLAD 05862

12. ¿El financiamiento le permite satisfacer las demandas de sus clientes?	X			X		X	Si ( ) No(X)
13. ¿El financiamiento le permite tener mejores contrataciones con los proveedores?	X			X		X	Si ( ) No(X)

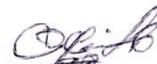
  


---

 Firma  
 Mg. Lic. Adm. **César C. L. H. Roza**  
 CLAD 65862



12. ¿Estar formalizado le permitió aumentar sus ventas?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No( <input checked="" type="checkbox"/> )
13. ¿La formalización le brindo mejor acceso a créditos?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No( <input checked="" type="checkbox"/> )
14. ¿Estar formalizado le da más confiabilidad a los clientes?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No( <input checked="" type="checkbox"/> )
15. ¿Estar formalizado le permitió expandirse comercialmente a nuevos mercados?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No( <input checked="" type="checkbox"/> )
16. ¿Participado en licitaciones públicas?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No( <input checked="" type="checkbox"/> )


---

 Firma  
 Mg. Lic. Adm. Manuel G. Castroza  
 Código CLAS 05062

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Carlos Ginochcio Vega identificado  
con DNI 02864433, MAGISTER EN ASU  
y DIREC. DE EMP.: Por medio de la presente hago  
constar que he revisado con fines de Validación el (los) instrumento(s) de recolección  
de datos: Cuestionario elaborado por Martin Félix Teodoro Silva Zatán, a los efectos  
de su aplicación a los elementos de la población (muestra) seleccionada para el trabajo  
"Caracterización de financiamiento y formalización de las MYPE comerciales,  
rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018", que se encuentra  
realizando.  
Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al (la) estudiante tener en  
cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar sus  
resultados  
Piura 31 de mayo 2018

  
Lic. Adm. Carlos M. Ginochcio Vega  
CLAD 0885  
Firma  
Código CLAD

## VALIDACIÓN

Ítems relacionadas con variable financiamiento	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	Si	No	Si	No	Si	No	
1. ¿Qué tipo de financiamiento usa para sustentar su negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
2. A la anterior pregunta si respondió financiamiento externo ¿Cuál utiliza?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
3. ¿Hasta cuantos financiamientos ha tenido al año?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
4. ¿A qué tipo institución financiera recurre para tener financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
5. ¿Cuál fue el monto del financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
6. ¿A qué tasa obtuvo el financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
7. ¿En que invirtió el financiamiento que obtuvo?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
8. ¿A qué plazo de tiempo obtuvo el financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
9. ¿El financiamiento le permite poder expandir su empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
10. ¿El financiamiento que obtuvo lo uso para pagar deudas?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
11. ¿El financiamiento le permite poder innovar en su empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )

  
 Lic. Adm. Carlos M. Ginocchio Ver  
 CLAD 0888  
 Código CLAD

12. ¿El financiamiento le permite satisfacer las demandas de sus clientes?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
13. ¿El financiamiento le permite tener mejores contrataciones con los proveedores?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )

  
 Lic. Adm. Carlos M. Ginocchio Vec.  
 CLAD. 0888

Firma  
 Código CLAD

VALIDACIÓN

Ítems relacionadas con variable formalización	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	Si	No	Si	No	Si	No	
1. ¿Usted cuenta con RUC?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
2. ¿A qué tipo de empresa pertenece su negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
3. ¿A qué forma jurídica pertenece su empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
4. ¿Qué tipo de comprobante emite?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
5. ¿Cuanto con libros contables legalizado?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
6. ¿Cuenta con licencia municipal?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
7. ¿A qué régimen tributario pertenece?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
8. ¿Usted se encuentra registrado en REMYPE?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
9. ¿Cuenta con libro de planillas legalizado?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
10. ¿Los trabajadores se encuentran en planilla?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )
11. ¿Los trabajadores se encuentran registrados en Essalud?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No ( )

Lic. Adm. Carlos M. Gimocchio Veg.  
CLAD. 0888

Firma  
Código CLAD

12. ¿Estar formalizado le permitió aumentar sus ventas?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(✓)
13. ¿La formalización le brindo mejor acceso a créditos?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(✓)
14. ¿Estar formalizado le da más confiabilidad a los clientes?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(✓)
15. ¿Estar formalizado le permitió expandirse comercialmente a nuevos mercados?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(✓)
16. ¿Participado en licitaciones públicas?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(✓)

  
 Lic. Adm. Carlos M. Ginocchio Veg  
 CLAD. 0688  
 Firma  
 Código CLAD

### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Edille Sovanny Cruz Bautista identificado con DNI 02847742, **MAGISTER EN Dirección y Gestión Empresarial**: Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el (los) instrumento(s) de recolección de datos: Cuestionario elaborado por Martin Félix Teodoro Silva Zatán, a los efectos de su aplicación a los elementos de la población (muestra) seleccionada para el trabajo **“Caracterización de financiamiento y formalización de las MYPE comerciales, rubro de instrumentos musicales y sonido en Piura, año 2018”**, que se encuentra realizando.

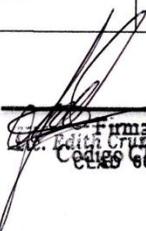
Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al (la) estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar sus resultados

Piura 13 Febrero 2018

  
Firma  
Código CLAD

## VALIDACIÓN

Ítems relacionadas con variable financiamiento	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	Si	No	Si	No	Si	No	
1. ¿Qué tipo de financiamiento usa para sustentar su negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
2. A la anterior pregunta si respondió financiamiento externo ¿Cuál utiliza?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
3. ¿Hasta cuantos financiamientos ha tenido al año?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
4. ¿A qué tipo institución financiera recurre para tener financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
5. ¿Cuál fue el monto del financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
6. ¿A qué tasa obtuvo el financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
7. ¿En que invirtió el financiamiento que obtuvo?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
8. ¿A qué plazo de tiempo obtuvo el financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
9. ¿El financiamiento le permite poder expandir su empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
10. ¿El financiamiento que obtuvo lo uso para pagar deudas?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
11. ¿El financiamiento le permite poder innovar en su empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)

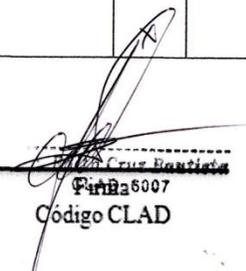
  
 Firma  
 Lic. Edith Cruz Bautista  
 Cédula 6607D

12. ¿El financiamiento le permite satisfacer las demandas de sus clientes?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No( <input checked="" type="checkbox"/> )
13. ¿El financiamiento le permite tener mejores contrataciones con los proveedores?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No( <input checked="" type="checkbox"/> )

  
 Firma  
 Código CLAD  
 CLAD 6007

VALIDACIÓN

Ítems relacionadas con variable formalización	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	Si	No	Si	No	Si	No	
1. ¿Usted cuenta con RUC?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
2. ¿A qué tipo de empresa pertenece su negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
3. ¿A qué forma jurídica pertenece su empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
4. ¿Qué tipo de comprobante emite?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
5. ¿Cuanto con libros contables legalizado?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
6. ¿Cuenta con licencia municipal?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
7. ¿A qué régimen tributario pertenece?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
8. ¿Usted se encuentra registrado en REMYPE?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
9. ¿Cuenta con libro de planillas legalizado?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
10. ¿Los trabajadores se encuentran en planilla?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)
11. ¿Los trabajadores se encuentran registrados en Essalud?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No(x)

  
 Código CLAD

12. ¿Estar formalizado le permitió aumentar sus ventas?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No( <input checked="" type="checkbox"/> )
13. ¿La formalización le brindo mejor acceso a créditos?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No( <input checked="" type="checkbox"/> )
14. ¿Estar formalizado le da más confiabilidad a los clientes?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No( <input checked="" type="checkbox"/> )
15. ¿Estar formalizado le permitió expandirse comercialmente a nuevos mercados?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No( <input checked="" type="checkbox"/> )
16. ¿Participado en licitaciones públicas?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si ( ) No( <input checked="" type="checkbox"/> )

  
 \_\_\_\_\_  
 Código CLAD

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO POR EXPERTOS																										
Autor : Martín Félix Teodoro Silva Zatán																										
o r d e n	Pregunta	¿Es pertinente con el concepto?						¿Necesita mejorar la redacción?						¿Es tendencioso aquiescente?						¿Se necesita más ítems para medir el concepto?						Modificación de preguntas observadas
		Prim er expe rto		Segu ndo exper to		Terc er expe rto		Prim er expe rto		Segu ndo exper to		Terc er expe rto		Prim er Expe rto		Segu ndo exper to		Terc er expe rto								
		S I	N O	S I	N O	S I	N O	S I	N O	S I	N O	S I	N O	S I	N O	S I	N O	S I	N O	S I	N O					
	<b>Financiamiento</b>	S I	N O	S I	N O	S I	N O	S I	N O	S I	N O	S I	N O	S I	N O	S I	N O	S I	N O	S I	N O					
1	¿Qué tipo de financiamiento usa para sustentar su negocio?	1		1		1			1	1			1		1		1		1		1	¿Qué tipo de financiamiento utiliza para su negocio?				
2	A la anterior pregunta si respondió financiamiento externo ¿Cuál utiliza?	1		1		1			1		1		1		1		1		1		1					
3	¿Hasta cuantos financiamientos ha tenido al año?	1		1		1			1	1			1		1		1		1		1	¿Hasta cuantos financiamientos ha manejado al año?				
4	¿A qué tipo institución financiera recurre para tener financiamiento?	1		1		1			1		1		1		1		1		1		1					
5	¿Cuál fue el monto del financiamiento?	1		1		1			1	1			1		1		1		1		1	¿Cuál fue el monto del último financiamiento?				
6	¿A qué tasa obtuvo el financiamiento?	1		1		1			1		1		1		1		1		1		1					
7	¿En que invirtió el financiamiento que obtuvo?	1		1		1			1		1		1		1		1		1		1					
8	¿A qué plazo de tiempo obtuvo el financiamiento?	1		1		1			1		1		1		1		1		1		1					
9	¿El financiamiento le permite poder expandir	1		1		1			1		1		1		1		1		1		1					





LIBROS DE CODIGO										
Autor: Martín Félix Teodoro Silva Zatán										
Código	Financiamiento	Medición	Encuestado				Frecuencia		Porcentual	
	Pregunta		1	2	3	4	Sumatoria	Total	Sumatoria	Total
1	¿Qué tipo de financiamiento utiliza para su negocio?	a) Ahorros personales								
		b) Financiamiento externo	2	2	2	2	4	4	100%	100%
2	A la anterior pregunta si respondió financiamiento externo ¿Cuál utiliza?	a)leasing								
		b) pagare								
		c) préstamo financiero				3	1		25%	
		d) préstamo bancario	4	4	4		3		75%	
		e)juntas						4		100%
3	¿Hasta cuantos financiamientos ha manejado al año?	a)1								
		b) 2								
		c) 3	3	3	3		3		75%	
		d) 4 a mas				4	1	4	25%	100%
4	¿A qué tipo institución financiera recurre para tener financiamiento?	a) Banco del crédito del Perú	1	1	1		3		75%	
		b) Banco Scotiabank								
		c) Banco financiero								
		d) Banco continental								
		e) Mi Banco								
		f) Caja Piura				6	1		25%	
		g) Caja Sullana								

		h) Caja Paita									
		i) Financiera confianza									
		j) Financiera crediscotia									
		k) Financiera raizes									
		l) Edypime						4		100%	
5	¿Cuál fue el monto del último financiamiento?	a) s/5000 s/10000				1	1		25%		
		b) s/15000 - s/20000	2	2	2		3		75%		
		c) s/25000- s/30000									
		d) s/35000- s/40000									
		e) s/ 45000 - s/ 50000							4		100%
6	¿A qué tasa obtuvo el financiamiento?	a)10%-20%				1	1		25%		
		b)30%-40%	2	2	2		3		75%		
		c)40%-50%									
		d)50%-60%									
		e)60%-70%							4		100%
7	¿En que invirtió el financiamiento que obtuvo?	a)Capital de trabajo				1	1		25%		
		b) Compra de Mercadería	2	2	2		3		75%		
		c) Activos fijos							4		100%
8	¿A qué plazo de tiempo obtuvo el financiamiento?	a) corto plazo				1	1		25%		
		b) Mediano plazo	2	2	2		3		75%		
		c)largo plazo							4		100%
9	¿El financiamiento le	a) Si	1	1	1	1	4		100%		

	permite poder expandir su empresa?	b) No						4		100%
10	¿El financiamiento que obtuvo lo uso para pagar deudas?	a) Si	1	1	1	1	4		100%	
		b) No						4		100%
11	¿El financiamiento le permite poder innovar en su empresa?	a) Si	1	1	1	1	4		100%	
		b) No						4		100%
12	¿El financiamiento le permite satisfacer las demandas de sus clientes?	a) Si	1	1	1	1	4		100%	
		b) No						4		100%
13	¿El financiamiento le permite tener mejores contrataciones con los proveedores?	a) Si	1	1	1	1	4		100%	
		b) No						4		100%

Código	Formalización	Medición	Encuestado				Sumatoria	Total	Suma %	Total %
	Pregunta		1	2	3	4				
1	¿Usted cuenta con RUC?	a) Si	1	1	1	1	4		100%	
		b) No						4		100%
2	¿A qué tipo de empresa pertenece su negocio?	a) Personal natural								
		b) Personal jurídica	2	2	2	2	4	4	100%	100%
3	¿A qué forma jurídica pertenece su empresa?	a)E.I.R.L	1	1	1		3		75%	
		b) S.A								
		c) S.A.C								
		d) S.C.R.L				4	1	4	25%	100%
4	¿Qué tipo de comprobante emite?	a)Boleta								
		b)Factura								
		c) boleta y factura	3	3	3	3	4	4	100%	100%
5	¿Cuenta con los libros contables legalizado?	a) Si	1	1	1	1	4		100%	
		b) No						4		100%
6	¿Cuenta con licencia municipal?	a) Si	1	1	1	1	4		100%	
		b) No						4		100%
7	¿A qué régimen tributario pertenece?	a) Nuevo Régimen Único Simplificado								
		b) Régimen Especial Renta								
		c) Régimen general	3	3	3	3	4		100%	
		d)Régimen tributario						4		100%
8	¿Usted se encuentra registrado en REMYPE?	a) Si	1	1	1	1	4		100%	

		b) No						4		100%
9	¿Cuenta con libro de planillas legalizado?	a) Si	1	1	1	1		4		100%
		b) No						4		100%
10	¿Los trabajadores se encuentran en planilla?	a) Si	1	1	1	1		4		100%
		b) No						4		100%
11	¿Los trabajadores se encuentran registrados en Essalud?	a) Si	1	1	1	1		4		100%
		b) No						4		100%
12	¿Estar formalizado le permitió aumentar sus ventas?	a) Si	1	1	1	1		4		100%
		b) No						4		100%
13	¿La formalización le brindo mejor acceso a créditos?	a) Si	1	1	1	1		4		100%
		b) No						4		100%
14	¿Estar formalizado les da más confiabilidad a los clientes?	a) Si	1	1	1	1		4		100%
		b) No						4		100%
15	¿Estar formalizado le permitió expandirse comercialmente nuevos mercados?	a) Si	1	1	1	1		4		100%
		b) No						4		100%
16	¿Participado en licitaciones públicas?	a) Si								
		b) No	2	2	2	2		4	4	100%



**Ilustración 1 Encuestando al propietario de la empresa Sonus 02/03/18**



**Ilustración 2 Encuestando al propietario de la empresa Plaza Music 02/03/18**

Esta es la bandeja de entrada de ejercicios. Para ver un trabajo, haga clic en el título del trabajo. Para ver un Reporte de Similitud, seleccione el icono de Reporte de Similitud del trabajo en la columna de similitud. Un icono atenuado indicará que el Reporte de Similitud no se ha generado todavía.

## MARCO TEORICO

BANDEJA DE ENTRADA | ESTÁS VIENDO: TRABAJOS NUEVOS ▾

Entregar archivo Informe de calificación en línea | Editar la configuración del ejercicio | Correo electrónico sin remitentes

<input type="checkbox"/>	AUTOR	TITULO	SIMILITUD	NOA	RESPUESTA	ARCHIVO	Nº DEL TRABAJO	FECHA
<input type="checkbox"/>	Rosmary Chumacero Ho...	CHUMACERO HOLGUIN ROSMERY	0%				902632689	14-ene.-2018
<input type="checkbox"/>	Jean Rivas Jean Riva...	jean rivas	0%				932141040	18-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Katherine Cordova Ka...	katherine cordova	0%				931817115	17-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Leslie Garrido Lesli...	leslie garrido	0%				931816862	17-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Medina Vargas Medina...	medina vargas	0%				931793835	17-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Gladys Martinez More...	gladys martinez more	4%				931817291	17-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Martin Silva	martin silva zatan	5%				931813872	17-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Yahaira Bances Bance...	yahaira bances	8%				931793245	17-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Cruz Maria Cordova C...	cruz maria cordova	10%				932932944	19-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Eliana Pilar Orihuel...	ELIANA PILAR ORIHUELA APONTE	10%				932913345	19-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Karla Aldana Huaman ...	karla aldana huaman	10%				931968782	18-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Isolina Ramirez Isol...	isolina ramirez	11%				932912072	19-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Isabel Jimenez River...	isabel jimenez rivera	12%				931968974	18-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Flor Correa	flor correa	13%				931813589	17-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Mayra Gomez Moran	GOMEZ MORAN	13%				901843230	11-ene.-2018
<input type="checkbox"/>	Edith Sandra Palomin...	edith sandra palomino chambi	14%				931969237	18-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Carmen Cecilia Suáre...	CARMEN CECILIA SUÁREZ HERRERA 6	25%				935283146	23-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Karina Saba Chulle K...	karina saba chulle	45%				934656638	22-mar.-2018
<input type="checkbox"/>	Karina Saba Chulle5 ...	karina saba chulle5	45%				935083048	23-mar.-2018