

---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS MINIMARKET DE LA PROVINCIA DE  
HUARAZ – 2017**

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

**AUTORA:**

**BACH. CARLA CASTILLO PONTE**

**ASESOR:**

**DR. CPC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ**

**HUARAZ – PERU**

**2019**

**FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS MINIMARKET DE LA PROVINCIA DE  
HUARAZ – 2017**

## **Equipo de Trabajo**

**Investigador** : Bach. Carla Castillo Ponte

**Asesor** : Dr. CPC. Juan de Dios Suárez Sánchez

## **Jurado de Sustentación**

Mgter. CPC. Eladio Germán Salinas Rosales  
**PRESIDENTE**

Mgter. CPC. Justina Maritza Sáenz Melgarejo  
**MIEMBRO**

Mgter. CPC. Nélida Rosario Broncano Osorio  
**MIEMBRO**

## **Agradecimiento**

A Dios, por estar siempre conmigo  
en cada paso que doy, por darme la  
fuerza para seguir adelante y así  
cumplir todas mis metas y objetivos  
propuestos.

A la Universidad Católica Los Ángeles  
de Chimbote (ULADECH), por ser una  
universidad que a medida que avanza  
el tiempo trata de mejorar y brindarnos  
así, una mejor educación preocupándose  
en formar, no solo buenos profesionales,  
sino también personas de bien.

A mi docente de tesis Dr. CPC. Juan de Dios  
Suárez Sánchez, por ser mi guía para el desarrollo  
de mi tesis compartiendo todos sus conocimientos,  
por la paciencia y dedicación brindada.

A mis docentes, porque gracias a ellos seré  
un gran profesional ya que, nos formaron con  
valores para ser personas humildes y a la vez  
competentes en el ámbito laboral.

**Carla.**

## **Dedicatoria**

Con mucho aprecio a mis padres  
(Andrés Castillo y Epifania Ponte),  
quienes fueron una pieza importante  
en mi vida, ya que me inculcaron  
valores y me motivan a seguir  
adelante, brindándome su apoyo  
incondicional para así enfrentar mis retos.

A mis hermanos, por brindarme su apoyo  
moral e incondicional para lograr  
todos mis objetivos propuestos, por ser  
el soporte en mi desarrollo profesional.  
Gracias a los consejos de cada uno de ellos  
logré formarme personal y profesionalmente.

**Carla.**

## **Resumen**

El presente trabajo de investigación se inició con el planteamiento del problema: ¿De qué manera se da el financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz – 2017?, para dar respuesta a dicho problema se estableció el siguiente objetivo general: Determinar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz – 2017, siendo el diseño de la investigación descriptivo – no experimental, porque sólo se describió características de la variable sin sufrir ninguna modificación, y de corte transversal porque se estudió sólo un periodo. La población estuvo compuesta por 10 micro y pequeñas empresas minimarket, de los cuales se tomó como muestra 5 establecimientos, la técnica utilizada fue la encuesta, como instrumento se utilizó el cuestionario que estuvo compuesto por 17 preguntas las cuales fueron elaboradas de manera clara y sencilla. De las cuales se obtuvo los siguientes resultados más relevantes: el 100% de los encuestados mencionaron que todas sus inversiones están destinadas al crecimiento, 80% indicó que genera siempre rendimientos positivos, 60% mencionó que se abastecen con fuentes de financiamiento internas, mientras que 60% de las personas mencionaron que obtener financiamiento de fuentes externas no es muy beneficioso, llegando a la siguiente conclusión: se determinó el financiamiento de las micro y pequeñas empresas, donde la mayoría de los empresarios financian su negocio con fuentes internas y/o créditos directamente con sus proveedores.

**Palabras Clave:** Crédito, Financiamiento y Micro y pequeña empresa.

## **Abstract**

The present research work began with the approach of the problem: How is the financing of the micro and small companies minimarket of the province of Huaraz - 2017? To respond to this problem the following general objective was established: Determine the financing of micro and small companies minimarket of the province of Huaraz - 2017, being the design of the descriptive research - not experimental, because only described characteristics of the variable without undergoing any modification, and cross-section because it was studied only a period. The population is composed of 10 micro and small minimarket companies, of which the 5 establishments were taken as sample, the technique used was the survey, as an instrument the questionnaire was used which was composed of 17 questions which were elaborated in a clear way and simple. Of which the following most relevant results were obtained: 100% of respondents mentioned that all their investments are destined for growth, 80% indicated that they always generate positive returns, 60% mentioned that they are supplied with internal financing sources, while 60% of the people mentioned that obtaining financing from external sources is not very beneficial, reaching the following conclusion: the financing of the Mype was determined, where the majority of entrepreneurs finance their business with internal sources and / or credits directly with their suppliers.

**Keywords:** Credit, Financing and micro and small minimarket companies.



## Índice

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
Título de la tesis.....	ii
Equipo de Trabajo.....	iii
Firma del jurado y asesor.....	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Contenido.....	ix
Índice de tablas.....	xi
Índice de figuras.....	xii
<b>I. Introducción.....</b>	<b>1</b>
<b>II. Revisión de la Literatura.....</b>	<b>8</b>
2.1. Antecedentes.....	8
2.2. Bases teóricas.....	17
2.3. Marco conceptual.....	22
<b>III. Hipótesis.....</b>	<b>26</b>
<b>IV. Metodología.....</b>	<b>27</b>
4.1. Diseño de la investigación.....	27
4.2. Población y muestra.....	27
4.3. Definición y operacionalización de variables.....	28
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	30
4.5. Plan de Análisis.....	30

4.6. Matriz de consistencia .....	31
4.7. Principios éticos .....	32
<b>V. Resultados.....</b>	<b>34</b>
5.1. Resultados.....	34
5.2. Análisis de resultados.....	38
<b>VI. Conclusiones.....</b>	<b>43</b>
<b>VII. Recomendaciones.....</b>	<b>45</b>
Aspectos Complementarios.....	46
Referencias bibliográficas.....	46
Anexos.....	52

## Índice de Tablas

<b>Tabla 1.</b> Inversiones destinadas al crecimiento.....	32
<b>Tabla 2.</b> Rendimientos positivos.....	32
<b>Tabla 3.</b> Financiamiento por inversión de capital.....	32
<b>Tabla 4.</b> Financiamiento por endeudamiento.....	32
<b>Tabla 5.</b> Fuente de financiamiento que genera deudas.....	32
<b>Tabla 6.</b> Propiedad de una línea de crédito.....	33
<b>Tabla 7.</b> Control de su línea de crédito.....	33
<b>Tabla 8.</b> Disponibilidad de cuenta corriente.....	33
<b>Tabla 9.</b> Utilización de cheques como medio de pago.....	33
<b>Tabla 10.</b> Obtención de algún descuento al utilizar títulos y valores.....	33
<b>Tabla 11.</b> Utilización de Factoring como medio de financiamiento.....	34
<b>Tabla 12.</b> Utilización de Leasing como medio de financiamiento.....	34
<b>Tabla 13.</b> Abastecimiento de las fuentes internas para un mejor financiamiento de la empresa.....	34
<b>Tabla 14.</b> Beneficio del financiamiento externo para la empresa.....	34
<b>Tabla 15.</b> Frecuencia con la que obtienen préstamos.....	34
<b>Tabla 16.</b> Conveniencia de recibir préstamos a corto plazo.....	35
<b>Tabla 17.</b> Conocimiento entre la diferencia de corto y largo plazo.....	35

## Índice de Figuras

<b>Figura 1.</b> Obtención de inversiones destinadas para el crecimiento.....	50
<b>Figura 2.</b> Generación de rendimientos positivos.....	50
<b>Figura 3.</b> Financiamiento por inversión de capital.....	51
<b>Figura 4.</b> Financiamiento de inversión por endeudamiento.....	51
<b>Figura 5.</b> Fuente de financiamiento que genera deudas.....	52
<b>Figura 6.</b> Propiedad de una línea de crédito.....	52
<b>Figura 7.</b> Control de su línea de crédito.....	53
<b>Figura 8.</b> Disponibilidad de cuenta corriente.....	53
<b>Figura 9.</b> Utilización de cheques como medio de pago.....	54
<b>Figura 10.</b> Obtención de algún descuento al utilizar títulos y valores.....	54
<b>Figura 11.</b> Utilización de Factoring como medio de financiamiento.....	54
<b>Figura 12.</b> Utilización de Leasing como medio de financiamiento.....	55
<b>Figura 13.</b> Abastecimiento de las fuentes internas para un mejor financiamiento de la empresa.....	55
<b>Figura 14.</b> Beneficio del financiamiento externo para la empresa.....	56
<b>Figura 15.</b> La frecuencia con la que obtienen préstamos.....	56
<b>Figura 16.</b> Conveniencia de obtener préstamos a corto plazo.....	57
<b>Figura 17.</b> Conocimiento de la diferencia entre corto y largo plazo.....	57

## **I. Introducción**

La micro y pequeña empresa tiene un papel muy importante dentro de la economía peruana, por su gran aporte que tiene continuamente, por ser el tipo de empresa más difundido a nivel nacional e internacional, siendo además el tipo de empresa que genera mayor empleo, ello resulta favorable ya que ayudará al crecimiento de la sociedad en general, generando una calidad de vida en los habitantes.

La financiación de la micro y pequeña empresa está vinculada a los fondos propios y al sistema financiero en general. Éste influye tanto como fuente de alimentación de las necesidades que tenga la empresa como la de sus clientes.

La financiación propia adquiere gran relevancia, ya que al iniciar sus actividades no es conocida en el mundo exterior, por ende, el propietario o los propietarios deben tener en cuenta que es necesario contar con un capital propio, ya que será hostil en principio facilitar la financiación necesaria para su puesta en marcha. Es imprescindible realizar una óptima previsión de sus necesidades y posibilidades, para obtener el desarrollo se debe contar con un adecuado equipo de trabajo con el fin de generar mayor aceptación dentro del mercado.

La problemática del financiamiento en las micro y pequeñas empresas y las debilidades en cuanto a su estructura financiera se refiere, constituyen o son parte de un factor general para su continuidad en el mercado. En Colombia, éstas representan gran parte de la red empresarial del país, por lo tanto, son grandes generadoras de empleo, a pesar de ello, algunos estudios indican que Colombia es el país que presenta mayores dificultades al momento de financiar a la micro y pequeña empresa, lo cual nos permite ver la necesidad que tienen y por lo tanto se debe

promover e implementar capacitaciones y asesorías en el uso de instrumentos financieros con las que cuenta para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas (Banco Mundial, 2008)

Las limitaciones que tienen las micro y pequeñas empresas respecto a su financiamiento provienen de las condiciones para la obtención de créditos, de la poca capacidad que tienen para atender grandes pedidos, a causa del bajo nivel de producción, que podría darse por la falta de identificación de las nuevas tecnologías y el acceso a la misma, además, por la formalización, ello influirá en la calidad de los productos como en la competitividad dentro del mercado. (Sánchez, 2007).

Las diferentes limitaciones que se le presentan en su financiación a las micro y pequeñas empresas, afectarán en la rentabilidad y utilidades que podría obtener la empresa, lo que preocupa aún más; son los elevados costos financieros por el uso de créditos onerosos con algunas entidades financieras o por la vía de los proveedores.

Lo mencionado y citado anteriormente se explica: que, por la falta de conocimiento en cuanto a las opciones financieras a las cuales pueden acogerse las micro y pequeñas empresas, la deficiencia profesional del personal que labora, el mal uso de sus recursos, el difícil acceso al sistema financiero (principalmente en las empresas que tienen poco tiempo en el mercado), demasiados documentos que solicitan las entidades financieras y no disponer con los registros contables que requiere la entidad para otorgar un crédito, son las principales limitaciones que se debe tener en cuenta.

Las micro y pequeñas empresas han llegado a ser entidades muy activas y dinámicas económicamente, ayudando así a la generación de mayor empleo, algunos censos económicos realizados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática

así lo confirman, llegando a la conclusión que las micro y pequeñas empresas generan mayor porcentaje de empleo a comparación de otras.

Una de las características que tienen las micro y pequeñas empresas es la dificultad para acceder a los servicios financieros, y otras razones como son: la baja demanda en el monto de crédito, la informalidad en la que la mayoría de las empresas trabajan, falta de conocimiento sobre la información financiera y contable, por estas razones nunca se les consideró a las micro y pequeñas empresas sujetas a crédito, ello los llevó a adquirir financiamiento de fuentes informales o entidades semi-formales, es decir, que no son supervisadas por la SBS, que pueden ser cooperativas de ahorro y créditos y ONG, pero éstos sólo cubren una parte de la demanda o la necesidad.

El Perú tiene muchas opciones para que una micro y pequeña empresa llegue a ser exitosa, a pesar de ello se presentan muchos obstáculos para su financiamiento, es decir adquirir un crédito; a pesar de ello cabe recalcar que los micro empresarios a sus inicios no tienen o no ven sus ganancias ya que pagan sus diferentes deudas, sin embargo tienen la responsabilidad de mantener a una o quizá dos familias, por lo tanto es muy difícil para ellos adquirir un crédito de entidades financieras por ser muy alto la tasa de interés que ofrecen, por ello algunos acuden a préstamos informales.

En el sector comercio específicamente en los minimarket, básicamente se financian con créditos directos de sus proveedores, es decir, se hace el pago después de realizar la venta dependiendo de la cantidad de productos que se les da, se calcula el tiempo de pago que puede ser de uno a tres meses.

Huaraz es una ciudad que a medida que avanza el tiempo se va desarrollando en cuanto a su población y economía, gran parte de la población está conformada por muchas micro y pequeñas empresas, a causa de ello la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo de la provincia de Huaraz estableció algunos mecanismos que sean adecuados de ejecución y supervisión de las políticas dictadas que concuerdan con las políticas del Estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas en su financiamiento, ello ayudará a que estas empresas brinden mayor empleo a los pobladores de dicha provincia, de tal forma van a satisfacer algunas necesidades de los trabajadores como de los habitantes en general. En la ciudad de Huaraz, donde se realizó la investigación, hay una variedad de micro y pequeñas empresas en el sector comercio rubro minimarket que con el tiempo van incrementando.

Siguiendo la línea de investigación que la universidad plantea sobre el financiamiento de las micro y pequeñas empresas, se realizó el estudio sobre “Financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz – 2017”. La problemática planteada fue: ¿De qué manera se da el financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz – 2017?

Para dar respuesta y solución al problema planteado se formuló el siguiente objetivo general: Determinar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz – 2017, del cual se obtuvo los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz – 2017.



2. Describir los instrumentos de financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz 2017.
3. Describir los tipos de financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz – 2017.

Esta investigación se justifica porque nos permitirá conocer datos muy importantes sobre el financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz en el año 2017, ya que, contiene temas de mucha importancia, en la actualidad, son puntos que casi siempre serán investigados porque, está en constante cambio, ya sea por el mismo avance de la tecnología, ciencia, etc. Es decir, la información brindada deberá ser consistente y eficiente, porque una vez que sea aprobada pasará a formar parte de nuestra biblioteca virtual de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – ULADECH, y los futuros investigadores podrán tomar como referencia para la elaboración de sus trabajos, para que de esta manera puedan ampliar sus conocimientos y tener una idea más clara para la elaboración de trabajos de investigación.

El haber realizado este estudio permite contribuir con la sociedad, comunidad estudiantil y universitario, ya que la investigación realizada muestra y da a conocer las principales dificultades y errores que tienen las micro y pequeñas empresas en cuanto a su financiamiento se refiere, servirá de gran ayuda para los comerciantes que deseen investigar para que de esta manera prevean y tomen una mejor decisión en cuanto al financiamiento.

La investigación realizada contó con los recursos humanos, recursos materiales y recursos financieros adecuados y precisos para su ejecución.

La metodología utilizada corresponde a la investigación de tipo cuantitativo, según el autor Rogers y Waisanen (1969) proponen: *que la comunicación interpersonal resulta más eficaz que, la comunicación de medios en las sociedades rurales. Se espera que, en los estudios cuantitativos, los investigadores elaboren un reporte con sus resultados y ofrezcan recomendaciones que servirán para la solución de problemas o en la toma de decisiones.* El nivel fue de tipo descriptivo, Ander – Egg (1977) advierten que: *Los estudios formularios o exploratorios y los estudios descriptivos son los dos niveles en los que habitualmente han de trabajar quienes están preocupados por la acción, puesto que permiten elaborar un marco de estudio a partir del cual se deduce una problemática anterior, o bien formular un diagnóstico con el fin de conocer carencias esenciales y sugerir una acción posterior.* El diseño fue no experimental, Palella y Martins (2010), definen: *el diseño no experimental es el que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. El investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes. Se observa 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.* Porque dicho estudio se desarrolló sin dañar las partes más notables de la variable y fue de corte transversal ya que sólo se tomó el periodo 2017. La población para la investigación estuvo compuesta por 10 micro y pequeñas empresas minimarket de los cuales se tomó como muestra 5. La técnica que se aplicó para la recolección de datos fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario que tuvo una estructura adecuada.

Culminando el trabajo de investigación se obtuvo los siguientes resultados sobresalientes: el total de los encuestados dijeron que todas las inversiones que

realizaron están destinadas al crecimiento, un 80% manifiesta que casi siempre tienen rendimientos positivos, un 60% indica que se financian con fuentes internas, el 60% menciona que abastecerse de fuentes externas no les resulta muy beneficioso. Llegando a la conclusión: se determinó el financiamiento de las micro y pequeñas empresas, donde la mayoría de los empresarios financian su negocio con fuentes internas y/o créditos directamente con sus proveedores.

## II. Revisión de la Literatura

### 2.1. Antecedentes

#### Antecedentes Internacionales

Filippo (2011) tesis: *Financiamiento del desarrollo económico, diversificación de instrumentos financieros en una economía en desarrollo*, tuvo como objetivo general mostrar la importancia de políticas específicas de ampliación de las variedades de instrumentos financieros disponibles en los países atrasados, utilizó el modelo matemático simple, determinó los equilibrios y realizó simulaciones y cómputo de ejercicios de tipo estática comparativa. La solución numérica de los equilibrios y los ejercicios de simulación que realizó en GAMS. El modelo presenta externalidades, fallas de coordinación, e imperfecciones financieras en el que bajo ciertas condiciones pueden aparecer múltiples estados estacionarios de diferente grado de bienestar. El modelo tiene dos sectores: un sector tradicional, de bajo dinamismo tecnológico y limitadas capacidades de expansión y de generación de empleo, y un sector tecnológicamente dinámico en que las capacidades de acumulación de capital son ilimitadas y los rendimientos son crecientes a medida que se hace más compleja la estructura productiva. Arribó a las siguientes conclusiones: existencia de una asociación positiva y significativa entre variables reales y financieras, las variables financieras tienen determinantes económicos y extraeconómicos que incluyen elementos institucionales institucionales, políticos, legales, etc. Y encontró respaldo a ello en la evidencia empírica, las variables financieras están positiva y significativamente asociadas a la acumulación de capital.

Vásquez (2013) tesis: *Valuación de Credit Default Swaps (CDS) mediante el modelo de Hull White aplicando en una cartera de créditos de micro, pequeñas y*

*medianas empresas mexicanas*, cuyo objetivo general: construir un instrumento financiero que permita reducir el costo de financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas que minimice y traslade el riesgo a través de un credit default swaps al comprador del contrato, y como objetivo específico: determinar la tasa de incumplimiento crediticio de las micro, pequeñas y medianas empresas de México para generar un credit default swaps en el mercado de derivados, que reduzca los de costos y reubique el riesgo de crédito, mejorando el perfil de deuda, para que se provea el acceso a crédito a este grupo de empresa, su investigación presenta un panorama general de lo que es una micro, pequeña y mediana empresa en México, su clasificación, estratificación, la importancia de este tipo de empresa, un panorama general en América Latina y en el mundo. Arribando a la conclusión siguiente: demostró que el uso de distribuciones empíricas, basadas en los incumplimientos de un conjunto arbitrario de compañías de perfiles similares resulta una aproximación aceptable al problema de la medición de los incumplimientos, aunque son necesarias pruebas de estrés del modelo tal y como se hicieron en su trabajo, se demostró también la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía nacional, como son las razones teóricas por las cuales se encarece el crédito para este importante sector, por ello se demostró fehacientemente la pertinencia de su trabajo y el cumplimiento de la principal hipótesis de trabajo, a saber: el uso de un CDS disminuye el costo del crédito de la micro, pequeña y mediana empresa.

### **Antecedentes Nacionales**

Kong y Moreno (2014) tesis: *Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de San José – Lambayeque en el Periodo 2010 – 2012*, cuyo objetivo general es: determinar la

relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de San José – Lambayeque en el Periodo 2010 – 2012, la metodología que utilizó fue de tipo correlacional y el diseño de tipo Ex post facto, el análisis se da en un tiempo determinado, la población estuvo compuesto por 130 gestores de las micro y pequeñas empresas y 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas.

Conclusiones: determinó que una proporción considerable de micro y pequeñas empresas han sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento; existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente por una deficiente gestión empresarial. La recomendación fue promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las micro y pequeñas empresas.

Gomero (2003) tesis: *Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas Textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000*, tuvo como objetivo general: determinar el grado de participación de los intermediarios financieros, tanto bancarios y no bancarios en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas del sector textil en Lima Metropolitana de 1990 al 2000; los objetivos específicos: determinar la correlación existente entre el apoyo de los intermediarios financieros y

el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas textiles, precisar la relación existente entre los proyectos estratégicos de las pequeñas y medianas empresas textiles con el financiamiento bancario y no bancario, conocer los motivos por la que los intermediarios financieros presentan cierta aversión para financiar los proyectos de las pequeñas y medianas empresas, conocer los factores por la cual los créditos dirigido a las pequeñas y medianas empresas textiles, por parte de los intermediarios financieros, especialmente los bancos, no son nada onerosos en cuanto a tiempo y tasa de interés, determinar las políticas de crédito que han estado llevando a cabo las entidades financieras con las pequeñas y medianas empresas textiles, precisar las políticas del gobierno local y gubernamental para crear una cultura financiera dentro de las pequeñas y medianas empresas, la población está constituida por las pequeñas y medianas empresas del sector textil en Lima Metropolitana y la muestra se halló utilizando procedimientos aleatorios y técnicas de estadísticas. El grado de participación de los intermediaciones financieros se en la mayoría de los casos.

Mercado (2014) tesis: *El mercado de valores como fuente de financiamiento para la micro y pequeña empresa*, tuvo como objetivo general estudiar los beneficios y desarrollo que tendrán las micro y pequeñas empresas al acercarse al mercado de valores, en especial al alternativo, como una opción novedosa pero poco usada en nuestro país para el financiamiento, los resultado que obtuvo fueron: que es posible que las micro y pequeñas empresas obtengan financiamiento a través del mercado de valores mediante la emisión de instrumentos a corto plazo, en tanto se reduzca el riesgo financiero y se diversifique la colocación de instrumentos financieros a emitirse. Para estos fines, se requiere el marco legal por parte de la Superintendencia

de Mercado de Valores, SMV (antes CONASEV) y de la Bolsa de Valores que regule y permita la inclusión eficaz de las micro y pequeñas empresas en dicho mercado, mediante cambios en el capital mínimo exigido, niveles de venta e indicadores de rentabilidad y otros relacionados; así como, la presencia de potenciales inversionistas como las AFP debe ser aprovechada. Concluyó que si las micro y pequeñas empresas acceden al Mercado de Valores se promovería una reducción de las tasas de interés que tienen que asumir al acudir al sistema financiero, las altas tasas de interés que asumen éstas impiden su crecimiento.

### **Antecedentes Regionales**

Rengifo (2011) tesis: *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Calleria - provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 – 2010*, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 -2010, la investigación fue descriptiva, cuya muestra fue 14 microempresas, a quienes se le aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, cuyo diseño fue no experimental, obteniendo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio,



57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior. Concluyó: se describió las principales características, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Alvarado (2013) tesis: *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro actividades de impresión del distrito de Chimbote, periodo 2011 – 2012*, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro actividades de impresión del distrito de Chimbote, periodo 2011 – 2012, la investigación fue cuantitativo – descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 20 micro y pequeñas empresas de una población de 51, a los que se le aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los resultados fueron: Respecto al financiamiento: El 60% se es con financiamiento propio, el 60% no recibió financiamiento de terceros, en el año 2011 el 45% fue a corto plazo. Respecto a la capacitación: el 50% sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 50% ha recibido dos cursos de capacitación. Respecto a la rentabilidad: el 70% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 100% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 95% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años. En conclusión describió las principales características, capacitaciones y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Soria (2013) tesis: *Caracterización del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector turismo rubro hostales del distrito de Trujillo*

año 2011, tuvo como objetivo general: determinar características del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, sector turismo rubro hostales del distrito de Trujillo 2011, utilizó una investigación básica, nivel de investigación descriptiva analítica y el diseño cualitativo, utilizó el diseño no experimental – transversal – descriptivo, cuya población fueron todas las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Trujillo año 2011, consideró como muestra a 15 de ellas más representativas del rubro turismo del sector hostales del distrito de Trujillo año 2011, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento para la recolección de datos el cuestionario estructurado, la conclusión que se obtuvo fue: el 67.67% de las micro y pequeñas empresas percibió rentabilidad en el 2011 y sí, existe relación entre financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector Turismo en la localidad de Trujillo rubro hostales en el año 2011.

Espinoza (2013) tesis: *Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro bazares en el distrito de Chimbote, año 2010*, cuyo objetivo general: Determinar y analizar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro bazares del distrito de Chimbote, año 2010. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización tomó una muestra de 20 empresarios de las micro y pequeñas empresas en estudio, a quienes se aplicó un cuestionario de 17 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los resultados fueron: Respecto al financiamiento: El 65% de los empresarios encuestados dijeron que si solicitaron créditos. El 50% de los empresarios encuestados recibieron créditos entre S/. 2,000.00 – S/. 5,000.00. El 55% sólo adquirieron un crédito. El 77% invirtieron su crédito en su capital de trabajo. Respecto a las micro y pequeñas empresas, los

empresarios y los trabajadores: El 75% de los empresarios encuestados se dedican al rubro bazares más de tres años. El 100% de las micro y pequeñas empresas son formales. El 65% tienen un trabajador, Respecto a la rentabilidad empresarial: El 90% de los empresarios encuestadas dijeron que la rentabilidad sí había mejorado en el último año, en conclusión, determinó la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Rubio (2014) tesis: *Caracterización del financiamiento y la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – venta de productos agropecuarios, equipos e insumos del distrito de Chimbote, año 2011*, tiene como objetivo general: describir las principales características del financiamiento y la gestión de calidad de las micro y pequeñas empresas del sector - comercio rubro - venta de productos agropecuarios, equipos e insumos en el distrito de Chimbote, año 2011, la investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental – transversal, con una muestra de 09 microempresas de una población de 18 micro y pequeñas empresas, a los mismos se le aplicó un cuestionario de 20 preguntas utilizando la técnica de encuesta. Los resultados fueron: Respecto al financiamiento, el 67% de estos microempresarios en el año 2011 ha solicitado un crédito financiero y el 67% aseguro que el crédito financiero que solicito fue destinado para capital de trabajo. Respecto a la Gestión de Calidad, el 89% de estos microempresarios viene aplicando diferentes estrategias de gestión de calidad en sus empresas y el 89% reconoció que aplica los procesos administrativos como estrategia de gestión de calidad. Llegando a la conclusión: recurren al financiamiento formal, solicitaron un financiamiento en el periodo de estudio, y todos los que lo solicitaron fueron atendidos por la entidades financieras, además

afirman haber pagado una tasa de interés de 15% en promedio, y más de la mitad de estas microempresas destinó el financiamiento principalmente para capital de trabajo, además, aplican los procesos administrativos como estrategia de gestión de calidad.

Aguilar (2013) tesis : *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del distrito de Chimbote periodo 2009 – 2010*, cuyo objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las microempresas del sector comercio rubro ferretería del distrito de Chimbote, periodo 2009- 2010, tuvo como muestra 15 micro y pequeñas empresas de una población de 30 empresas del sector comercio ferretero a quienes se le aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, concluyó en lo siguiente: La mayor cantidad de micro y pequeñas empresas tienen asesoramiento de un contador, lo cual es favorable para el desarrollo de la empresa, así mismo considera que la capacitación es una inversión que le permite desempeñarse frente al mercado, asegura el crédito y recibe permanentemente visitas de entidades financieras.

Lozano (2011) tesis: *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios – Rubro vidrierías del Distrito de Calleria, periodo 2009 – 2010*, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro vidrierías, del distrito de Callería, periodo 2009- 2010, cuya investigación fue descriptiva, su muestra 10 microempresas de una población de 35, aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, sus conclusiones fueron: Respecto al

financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 50% obtuvo financiamiento terceros. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: aquellos empresarios que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 manifestaron que no recibieron capacitación alguna y el 100% de los representantes legales encuestados declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 80% manifestó que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, llegando así a la conclusión que se describió las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

## **2.2. Bases teóricas**

### **Teoría de la Irrelevancia**

Miller y Modigliani (1958) muestran el camino investigativo de la estructura de capital, comenzó con el trabajo de Franco Modigliani y Merton Miller, en su artículo: “The cost of capital, corporation finance and the theory of investment”, que fue publicado en el año de 1958. En dicho artículo los autores formulan sus propias respuestas ante la pregunta que los economistas se hacían en aquella época y que no obtenían respuesta alguna en relación al costo de capital, dan a conocer las ideas principales de estos autores que dieron origen a dos proposiciones tan utilizadas en la teoría financiera. Toda presentación conceptual que se hará se soporta en su mayoría en las ideas expuestas por Miller y Modigliani en el mencionado artículo.

- **Tasa de Capitalización de Flujos Inciertos Modigliani y Miller (1958):** Creen en primer lugar, una economía en la que la financiación se hace únicamente con el capital. Con esta característica, dividen las empresas en clases y asumen que el

retorno sobre las acciones por cualquier firma es proporcional y perfectamente correlacionado con el retorno por cualquier otra firma, pero, de la misma clase. Ósea, en la medida en que las acciones de una empresa retornen, las mismas sean altas o por lo menos haya incrementado, el retorno de todas las acciones de la misma clase subirá también en la misma proporción. Esto permitirá la clasificación de las firmas en grupos diferentes dentro de los cuales las acciones de las firmas son semejantes, es decir, son sustitutos perfectos. También se dice que las acciones se ceden en mercados perfectos bajo condiciones de competencia perfecta. De todos los supuestos antes mencionados se dice que en cualquier clase el precio de cada acción será proporcional a su retorno esperado.

- **Financiación con deuda y sus efectos en el precio de las acciones:** En este segundo punto se agrega en el análisis la financiación con deuda, lo cual cambia el mercado de acciones de forma primordial, por lo tanto, las empresas pueden o podrían tener diferentes proporciones de deuda en su estructura de su capital. De este modo, las proporciones de las acciones de las diferentes entidades podrían variar, lo cual generará diferencias en cuanto a su distribución de probabilidades de los retornos. Desde el punto de vista financiero, las acciones estarán sujetas a distintos grados de riesgos financieros o de apalancamiento y, por ello, ya no serán sustitutos perfectos entre ellas.

### **Teoría de Trade Off**

También conocida como la teoría estática, propone que las empresas se adaptan a nivel de endeudamiento óptimo, que está determinado por un trade off entre los costos y beneficios del endeudamiento, quiere decir, que el nivel de endeudamiento dependerá de un equilibrio óptimo entre las ventajas tributarias de la

deuda y las desventajas derivadas del incremento de la posibilidad de quiebra de una entidad. Cuando se logra la unión óptima entre deuda y recursos propios, las empresas incrementan su valor y no tienen incentivos para aumentar su deuda, ya que una unidad monetaria adicional en el endeudamiento supone una pérdida marginal neta de ese valor. Por ello, esta teoría defiende la existencia de una estructura óptima de capital en la entidad, al considerar que tal estructura define el valor de la firma. Uno de los trabajos primordiales de esta corriente teórica es el artículo de Stewart C. Myers, *Determinants of corporate borrowing*, publicado en 1977, por lo que a partir de ello se hará su exposición en el presente escrito.

Por ello, da a conocer la presencia de algún acercamiento a la repuesta de las teorías que mencionan, que la política de una deuda puede reflejar pérdidas dentro del mercado o la presencia de dificultades financieras en los costos. El principal objetivo de estas teorías es disminuir el endeudamiento, es decir limitarlos. La teoría de Myers inicia reconociendo que gran parte de las firmas están bajo la suposición de empresa en marcha, por lo tanto, su valor reflejará la continuidad en las inversiones a futuro. A pesar de ello la inversión es discrecional, es decir, lo invertido dependerá del precio actual de las oportunidades de inversión y cómo, éstas incrementaran próximamente. Siendo así parte de un valor de una firma.

Una firma con una obligación altamente riesgosa y que intervenga de acuerdo con los intereses de sus accionistas, perseguirá un criterio distinto, para que emita una obligación menos riesgosa o no emita ninguna. El estar endeudado excesivamente podría ser riesgoso y por ende puede dejar pasar grandes oportunidades de inversión, por lo tanto, se podría dar la contribución neta del valor de mercado de la firma. Myers (1977) indica que una deuda de alto riesgo disminuirá

el valor actual de mercado de la firma por tratar de realizar estrategias para la inversión que es sub óptima. La absorción de las acciones que se encuentran en circulación puede generar la pérdida del valor de mercado de la firma.

### **Teoría de la jerarquía de las preferencias**

Esta teoría indica que las entidades no cuentan con una estructura adecuada de su capital, mientras que la teoría del trade off contradice la opinión antes mencionada planteando que se debe tener en cuenta las irregularidades que existe en el mercado, basándonos exclusivamente en las distintas opiniones que tienen los autores. Moreira & Rodríguez (2006). En los mercados perfectos, está al alcance de todos los que quieran invertir sin ninguna prohibición, ya que la información no tiene costo alguno, lo cual indica que los partícipes del mercado tienen una información adecuada, especialmente los que buscan financiar su empresa en él. Lo contrario sucede en los mercados que no son perfectos habiendo en ellos mucha inseguridad, ya que existirá limitación para obtener algún tipo de información, entonces los directivos de las empresas serán los más beneficiados en el acceso a ella. Este contexto llevará a que exista problemas entre administradores, accionistas, acreedores y los grandes inversionistas del ente. Harris & Raviv (1991), nos muestran dos enfoques en el cual la estructura del capital tiene un papel muy importante, el primer enfoque está basado en la actuación de invertir y financiar, el segundo enfoque se basa en la participación de la deuda como un proceso de señal de información hacia el mercado de capitales. El primero ocupa un lugar elevado en lo que refiere a la estructura de capital. Por esta razón se consideró que se debería estructurar un esquema en el que estén incluidos los dos aspectos mencionados



anteriormente. Por ello se presenta la teoría denominada una jerarquía de preferencias (Myers, 1984):

- Una empresa valorando los riesgos que tiene una inversión, crea mecanismos frente a ellos, para lo cual emite acciones y/o cualquier otro método.
- Las entidades plantean o ponen un monto que establecen para realizar el pago de obligaciones que hubiere, lo cual será el retorno de la inversión que realizó.
- La empresa podrá cubrir sus obligaciones con una nueva deuda, eso sí tratando de restringir y mantener segura su deuda, esto se realizará para evitar los embargos y mantener el espacio financiero.
- Su tasa objetiva de pago de obligaciones es fija y las oportunidades de inversión fluctúan con el flujo de caja interno de la firma, esta estará de tiempo en tiempo exhausta de su habilidad de financiación propia. Cuando esto pasa la firma elige primero los títulos menos riesgosos para financiarse.
- Los primeros esquemas de la jerarquía de las preferencias, se da un paso adelante. Los autores plantean que, por las asimetrías de información, los inversionistas no conocen con seguridad el valor presente neto de las oportunidades de inversión de las empresas, ni saben su valor si estas oportunidades se pierden.

## 2.3. Marco Conceptual

### El financiamiento

Es la situación mediante el cual una empresa obtiene dinero. La adquisición de bienes y servicios es primordial al momento de iniciar con una actividad económica, por lo tanto el financiamiento es un paso necesario a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo (Enciclopedia de clasificaciones, 2017).

### Tipos de Financiamiento

**Inversión:** una inversión desde el punto de vista económico es una colocación de capital, con el fin de obtener beneficios a futuro, el capital invertido que se espera recuperar y ganar un adicional deberá ser inmediato (Pérez y Gardey, 2009).

**Endeudamiento:** según Gitman (2000), el nivel de deuda de una empresa indica la cantidad de dinero prestado por otra persona o entidad, el cual es utilizado con la finalidad de obtener ganancias, haciendo un análisis de dicha deuda se mide la capacidad de endeudamiento de una organización.

### Instrumentos de Financiamiento

**Línea de Crédito:** es un contrato mediante el cual una entidad financiera está obligada a poner a disposición de su cliente un determinado límite de crédito para un plazo establecido. El plazo que se estipule mayormente no supera un año, ya que intenta corresponder en la financiación al ciclo comercial (Legorburo, 2014).

**Cuenta Corriente:** una cuenta corriente es un contrato entre una entidad bancaria y un cliente, el cual establece que la entidad debe cumplir las órdenes de pago de la persona de acuerdo a la cantidad de dinero que haya depositado o al

crédito que haya acordado. Una cuenta corriente puede ser abierta y administrada por una o varias personas (Pérez y Gardey, 2013).

**Descuento:** Pérez y Gardey (2013), descuento se refiere al acto y resultado de descontar, reducir una cantidad, suele emplearse respecto al monto que en ciertas circunstancias se rebaja, ya sea un precio, tarifa o salario.

**Factoring:** se refiere a un instrumento financiero dirigido principalmente a facilitar liquidez utilizando las cuentas por cobrar de la empresa, de esta manera se dará los documentos pendientes de cobro a un tercero denominado factor o empresa de factoring para que se haga cargo de la cobranza (Hernández, 2016).

**Leasing:** se refiere a un arrendamiento financiero es un arrendamiento a largo plazo no cancelable y por lo tanto obliga al arrendatario a realizar pagos por el uso de un activo durante un periodo determinado con la vida útil del activo.

El leasing se basa en bienes adquiridos en el mercado nacional, el arrendatario selecciona al proveedor y el bien, lo cual es una carta de garantía que facilite su mantenimiento futuro (Gómez, 2000).

### **Fuentes de Financiamiento**

**Internas:** el capital propio debe servir para financiar la denominada estructura sólida de la empresa. Lo primero que se debe hacer es averiguar si ella misma posee estos medios y si son utilizables sin poner en peligro su normal funcionamiento. La financiación propia constituye, al inicio, el medio de inversión más económico y es aquel que suele generar menos problemas. Esta financiación consiste en dar uso a los recursos que estén ociosos dentro de la empresa, normalmente en la cuenta de reserva (Grupo Océano).

**Externas:** la tradición de acudir al banco cuando se tiene la necesidad de obtener un nuevo capital continua vigente en toda su amplitud, la diversidad de servicios y prestaciones que ofrecen las entidades financieras, siendo el contacto cada vez más directo con sus clientes potenciales, permite afirmar y está comprobado que estas entidades son las primeras fuentes de financiamiento para la empresa que requiere un nuevo capital, por el tiempo que la misma crea conveniente, puede ser a corto, mediano o largo plazo; con garantía o sin ella (Grupo Océano).

### **Periodos de Financiamiento**

**Financiamiento a Corto Plazo:** son los que se solicitan para ser devueltos antes de los 18 meses. Normalmente se emplean para la financiación del activo circulante, siempre y cuando las necesidades de la empresa no sean muy grandes ni superen el periodo mencionado, con este tipo de financiamiento pueden trabajar toda clase de empresas, mediante los créditos que obtienen de sus proveedores y acreedores, que les conceden un aplazamiento en el pago de sus obligaciones, o bien gracias a los préstamos obtenidos de instituciones financieras.

El caso más frecuente en que se cifra la financiación del activo circulante antes indicada es el de la adquisición de materias primas y mercaderías (Grupo Océano).

**Financiamiento a Mediano Plazo:** son los que permiten la obtención de capital y que han de ser devueltos entre los 18 meses y 5 años desde su formalización. En ese momento, normalmente se fijan las cuotas y los periodos de amortización, o sea, que se determinen los plazos en que habrá de devolverse el capital más los intereses producidos (Grupo Océano).

**Financiamiento a Largo Plazo:** son los préstamos que es preciso devolver en un lapso de 5 años o más desde la fecha de su formalización. Sin embargo, estos periodos son orientativos y un tanto arbitrarios, dependiendo de la norma habitual de cada país y del tipo concreto del negocio, cada vez es más frecuente considerar como un préstamo a largo plazo, aquel que se concierta a más de 3 años (Grupo Océano).

### **III. Hipótesis**

En el presente trabajo no corresponde plantear una hipótesis porque el diseño de la investigación es descriptiva simple no correlacional.

Hernández (2014), indica que no todos los estudios de tipo cuantitativo plantean hipótesis, esto depende de un factor esencial, si su alcance es correlacional o explicativo, descriptivo, pero en caso se intente probar una cifra o un hecho.

<b>Alcance del Estudio</b>	<b>Formulación de Hipótesis</b>
Exploratorio	No se formulan Hipótesis.
Descriptivo	Sólo se formula cuando se pronostica un hecho o dato.
Correlacional	Se formulan hipótesis correlacionales.
Explicativo	Se formulan hipótesis causales.

## **IV. Metodología**

### **4.1. Diseño de la Investigación**

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño Descriptivo – no experimental porque se estudió sin deteriorar las partes más relevantes de las variables y fue de corte transversal ya que sólo se tomó el periodo 2017.



Donde:

M = Muestra

O = Observación de la variable: financiamiento

#### **4.1.1. Tipo de Investigación**

El tipo de investigación fue cuantitativa, ya que para la recolección y obtención de resultados se utilizó procedimientos matemáticos e instrumentos de medición.

#### **4.1.2. Nivel de Investigación**

El nivel de investigación fue descriptivo, porque solo se describió las partes más relevantes de la variable sin sufrir ninguna modificación.

### **4.2. Población y Muestra**

El universo para la investigación estuvo compuesto por 10 micro pequeñas empresas minimarket de los cuales se tomó como muestra 5 micro y pequeñas empresas.

**Criterios de inclusión:** aquellas empresas consideradas como tal (minimarket) formales.

**Criterios de exclusión:** Bodegas, tiendas mayoristas y afines.

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



PROBLEMA	OBJETIVO	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
¿De qué manera se da el financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz – 2017?	<p><b>OBJETIVO GENERAL:</b> Determinar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz – 2017.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECIFICOS:</b> 1. Describir las principales fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz – 2017. 2. Describir los instrumentos de financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz 2017. 3. Describir los tipos de financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket en la provincia de Huaraz – 2017.</p>	TIPO	INVERSION	<p>¿Sus inversiones están destinadas al crecimiento?</p> <p>¿En su condición de micro y pequeña empresa siempre genera rendimientos positivos?</p> <p>¿Realiza usted financiamiento por inversión de capital?</p>
			ENDEUDAMIENTO	<p>¿Aplica usted el financiamiento por endeudamiento?</p> <p>¿Cuenta con una fuente de financiamiento que le genera deudas?</p>
		INSTRUMENTOS	LINEA DE CREDITO	<p>¿Cuenta con una línea de crédito?</p> <p>¿Tiene un adecuado control de su línea de crédito?</p>
			CUENTA CORRIENTE	<p>¿Cuenta con una cuenta corriente?</p> <p>¿Utiliza cheques como medio de pago?</p>
			DESCUENTO	¿Recibe algún descuento, al utilizar títulos y valores?
			FACTORING	¿Usted ha utilizado el Factoring como medio de financiamiento?
			LEASING	¿Usted ha utilizado el Leasing como medio de financiamiento?
		FUENTES	INTERNAS	¿Se abastecen con las fuentes internas para un mejor financiamiento de su empresa?
			EXTERNAS	¿Es beneficioso el financiamiento externo para su empresa?
		PERIODO	PLAZO	<p>¿Con que frecuencia obtiene prestamos?</p> <p>¿Es conveniente recibir préstamos a corto plazo?</p> <p>¿Conoce la diferencia entre corto y largo plazo?</p>

#### **4.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

##### **4.4.1. Técnicas**

Se aplicó la técnica de la encuesta que es un procedimiento de investigación, mediante el cual se recogió información a través de un cuestionario previamente diseñado.

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

El instrumento utilizado fue un cuestionario estructurado adecuadamente y conteniendo un conjunto de preguntas dirigidas a una muestra representativa y específica, integrada por personas, empresas o instituciones, con la finalidad de conocer su opinión, ideas, etc.

#### **4.5. Plan de Análisis**

Para la obtención de los resultados se utilizó la estadística descriptiva mediante una hoja de cálculo (Excel), ya que el nivel de estudio fue descriptiva, lo cual sirvió para analizar las frecuencias y los porcentajes de la misma.

#### 4.6. Matriz de Consistencia

### Financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz - 2017

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	METODOLOGÍA
<p><b>Problema general</b></p> <p>¿De qué manera se da el financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz – 2017?</p>	<p><b>Objetivo general:</b></p> <p>Determinar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz – 2017</p> <p><b>Objetivos específicos:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las principales fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz – 2017.</li> <li>2. Describir los instrumentos de financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de Huaraz 2017.</li> <li>3. Describir los tipos de financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket en la provincia de Huaraz – 2017.</li> </ol>	<p>La presente investigación realizada no cuenta con hipótesis por tratarse de una variable descriptiva simple no correlacional.</p>	<p><b>Metodología</b></p> <p><b>Tipo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cualitativo.</li> <li>- Cuantitativo.</li> </ul> <p><b>Nivel:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Descriptivo</li> </ul> <p><b>Diseño:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- No experimental</li> </ul>

**4.7.Principios Éticos:** los principios éticos que a continuación se nombran es concordante con el código de ética de la ULADECH versión 001.

**Protección a las personas:** una persona que realice un trabajo de investigación, siempre debe tener en cuenta a las personas que están vinculadas en su investigación ya que, son parte de ello y merecen ser protegidos.

Cabe mencionar que dentro de este principio se debe respetar y velar por la seguridad de la persona que decidió apoyarnos en la investigación sin ningún pago de cualquier índole a cambio de la misma, por ende, se debe manejar la confidencialidad para así, evitar cualquier inconveniente que pueda dañar la integridad de nuestro colaborador.

En la presente investigación se practicó este principio de proteger a las personas que participaron dentro de mi investigación, se manejó una confidencialidad de la información brindada.

**Beneficencia y no maleficencia:** este principio esta basada principalmente en brindar una seguridad a nuestros colaboradores dentro de nuestra investigación; por ello, el investigador debe actuar de buena fe, sin causar ningún daño.

El presente trabajo desarrollado fue beneficioso para la población en general específicamente para los comerciantes ya que fue el rubro en el que se desarrolló el trabajo.

**Justicia:** se debe manejar un juicio prudente, para no aprovechar la capacidad, conocimiento y habilidad que tenga una persona para hacer prácticas injustas, debe haber igualdad y justicia con todos los colaboradores en la investigación. En la investigación se practicó la justicia y la igualdad.

**Integridad científica:** no solamente se debe buscar una integridad en el trabajo de investigación, sino también como profesionales practicando el código de ética, en caso de

la integridad científica se debe manejar tal y como es, sin hacer ninguna modificación a favor de nosotros.

Se manejó una integridad científica durante el desarrollo del trabajo, se declaró los conflictos de intereses el cual no generó ningún defecto en la investigación.

**Consentimiento informado y expreso:** debe haber una información clara, sencilla y voluntaria por parte de los colaboradores, tal información debe estar referido exclusivamente al trabajo de investigación.

La información obtenida fue de manera voluntaria ya que los entrevistados estaban de acuerdo con la investigación realizada, y brindaron datos específicamente relevantes para el trabajo de investigación.

## V. Resultados

### 5.1. Resultados

**Tabla 1.** *Distribución de la muestra, según inversiones destinadas al crecimiento.*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	100
NO	0	0
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

**Tabla 2.** *Distribución de la muestra, según rendimientos positivos*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	4	80
NO	1	20
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

**Tabla 3.** *Distribución de la muestra, según financiamiento por inversión de capital*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	60
NO	2	40
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

**Tabla 4.** *Distribución de la muestra, según financiamiento por endeudamiento.*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	60
NO	2	40
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

**Tabla 5.** *Distribución de la muestra, según fuente de financiamiento que genera deudas*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0
NO	5	100
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

**Tabla 6.** *Distribución de la muestra, según propiedad de una línea de crédito.*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	4	80
NO	1	20
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

**Tabla 7.** *Distribución de la muestra, según el control de la línea de crédito*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	3	60
NO	2	40
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

**Tabla 8:** *Distribución de la muestra, según disponibilidad de cuenta corriente*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	5	100
NO	0	0
TOTAL	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

**Tabla 9.** *Distribución de la muestra, según utilización de cheques como medio de pago*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Siempre	2	40
Casi siempre	3	60
Nunca	0	0
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

**Tabla 10.** *Distribución de la muestra, según obtención de algún descuento al utilizar títulos y valores*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Siempre	1	20
A veces	3	60
Nunca	1	20
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

**Tabla 11.** *Distribución de la muestra, según utilización de Factoring como medio de financiamiento.*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	1	20
NO	4	80
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

**Tabla 12.** *Distribución de la muestra, según utilización de Leasing como medio de financiamiento.*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	1	20
NO	4	80
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

**Tabla 13.** *Distribución de la muestra, según el abastecimiento de las fuentes internas para un mejor financiamiento de la empresa*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Siempre	1	20
A veces	3	60
Nunca	1	20
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz

**Tabla 14.** *Distribución de la muestra, según el beneficio del financiamiento externo para la empresa*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	2	40
NO	3	60
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

**Tabla 15.** *Distribución de la muestra, según la frecuencia con la que obtienen préstamos*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Anual	2	40
Semestral	2	40
Trimestral	1	20
Mensual	0	0
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.



**Tabla 16.** *Distribución de la muestra, según la conveniencia de recibir préstamos a corto plazo*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	5	100
NO	0	0
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

**Tabla 17.** *Distribución de la muestra, según el conocimiento entre la diferencia de corto y largo plazo*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	5	100
NO	0	0
Total	5	100

**Fuente:** Aplicación de la encuesta a los representantes de las empresas minimarket de Huaraz.

## 5.2. Análisis De Resultados

Tabla 1. Trata de las inversiones destinadas al crecimiento, obteniendo como resultado después de aplicar la encuesta que el 100% de los encuestados indican que sus inversiones están destinadas al crecimiento, ello coincide con lo mencionado en la teoría de la Jerarquía de las Preferencias, que habla sobre el enfoque basado en la interacción de las decisiones de inversión y de financiamiento, es decir que todas las inversiones tienen que realizarse con el propósito de obtener mayores ganancias.

Tabla 2. Al ser encuestados los comerciantes, según la generación de rendimientos positivos que generan sus entidades, el 80% indicó que siempre generan rendimientos positivos, mientras que el 20% mencionó que no siempre los genera, este es el resultado de la buena inversión que realizaron, en la teoría de trade off menciona que se debe tener un nivel de endeudamiento óptimo, es decir no endeudarse demasiado ya que podría ser muy riesgosa para nuestra entidad generando una pérdida, por ello nos mencionan los autores que debemos fusionar el préstamo obtenido (deudas) y nuestros recursos propios para invertir en lo que se crea conveniente, para así evitar un endeudamiento inútil. Gitman, indica que haciendo un análisis de la deuda de una empresa se mide el nivel de endeudamiento de la misma. Lo cual coincide con los resultados obtenidos en el trabajo realizado, ya que el principal objetivo de los comerciantes es obtener ganancias a futuro.

Tabla 3. Muestra si el comerciante realiza su financiamiento sobre la inversión de capital, de los encuestados el 60% mencionó que sí realizan inversiones sobre el capital, mientras que el 40% no lo hace; en la teoría de la irrelevancia, Miller y Modigliani nos mencionan que si invertimos nuestro capital retornaran nuestras ganancias sobre el mismo capital que se invirtió que tienen que ser proporcional a lo que invertimos, si es que nuestro capital fue alto entonces, nuestra inversión o ganancia también será elevado, coincide

también con lo mencionado por Pérez y Gardey, quienes indican que una inversión es una colocación de capital lo cual nos generará beneficios a futuro, ambos autores coinciden con los resultados obtenidos en la presente investigación.

Tabla 4. Sobre la utilización de financiamiento por endeudamiento, de la encuesta aplicada a los comerciantes, un 60% mencionó que utilizó el financiamiento por endeudamiento, mientras que el 40% no utiliza dicho financiamiento, lo cual coincide con lo mencionado en la teoría del Trade Off y el punto de vista de Pérez y Gardey, dan un alcance sobre el endeudamiento, coinciden en que las empresas deben tener un nivel de endeudamiento óptimo y éste dependerá de un equilibrio entre las ventajas tributarias y las desventajas derivadas del incremento de la posibilidad de quiebra. Esta teoría defiende la existencia de una estructura de capital, al realizar un análisis de la deuda de la empresa se conoce el nivel de endeudamiento de la misma.

Tabla 5. Según fuente de financiamiento que generan deudas, los resultados obtenidos de la encuesta aplicada, el 100% menciona que no cuenta con fuentes de financiamiento que le generan deudas. Kong y Moreno en su trabajo de investigación sobre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, concluyen que las fuentes de financiamiento son útiles y beneficiosos para las mismas, ello coincide con los resultados obtenidos, porque las personas encuestadas mencionaron que de ninguna manera obtendrían financiamiento que les genere deudas y no resultados favorables.

Tabla 6. Propiedad de una línea de crédito, de los resultados obtenidos, el 80% cuenta con una línea de crédito, mientras que el 20% no lo utiliza, Legorburgo indica que una línea de crédito es un contrato que una entidad otorga a un comerciante con un determinado monto y para un tiempo limitado para su devolución, dependerá mucho de los

comerciantes en qué inviertan y cuan beneficioso puede ser para ellos, aparte de ello tienen la posibilidad de solicitar un línea de crédito paralela en el caso que sea necesario.

Tabla 7. Control de su línea de crédito, los resultados que se obtuvo al realizar la encuesta el 60% mencionó que sí tienen un adecuado control de su línea de crédito mientras que el 40% no la tiene, porque no cuentan con dicha línea o no le dan un buen uso a su dinero. Filippo en su tesis sobre la importancia de los instrumentos financieros para una entidad, llega a la conclusión que al no dar un buen uso, puede traer consecuencias negativas, pero al dar un buen uso puede ser muy beneficioso y provechoso para la entidad, por eso la importancia de éstos.

Tabla 8. Disponibilidad de cuenta corriente, el resultado que se obtuvo al realizar la encuesta a los comerciantes que el 100% de ellos tienen una cuenta corriente. Pérez y Gardey mencionan que una cuenta corriente es un contrato entre la entidad y el cliente por ello tienen un compromiso y responsabilidad de la misma; este instrumento es muy importante ya que previene riesgos, robos, etc. Por este motivo Filippo también realiza su investigación sobre este tema, los resultados obtenidos en la presente investigación coincide con los resultados del autor citado líneas arriba.

Tabla 9. Utilización de cheques como medio de pago, en los resultados obtenidos, el 40% mencionó que siempre utilizan el cheque como medio de pago, mientras que el 60% no utiliza. Es decir utilizan los cheques para realizar los pagos a su personal y a sus proveedores, utilizar el cheque como medio de pago es más sencillo a estar pagando en efectivo, por ello muchas empresas optan por este tipo o medio de pago ya que brinda mayor seguridad.

Tabla 10. Obtención de algún descuento al utilizar títulos y valores, de los encuestados un 20% menciona que siempre obtiene descuentos al utilizar títulos y valores,

un 60% indicó que en algunas ocasiones recibe descuentos y el 20% nunca recibe estos beneficios; muchos comerciantes utilizan mayormente los cheques, porque pueden hacer pagos por diferentes conceptos lo cual, facilita al dueño de la empresa, ya que no será necesario ir a una entidad bancaria y hacer depósitos, mucho menos realizar pagos en efectivo salvo, algunas excepciones.

Tabla 11. Utilización de financiamiento de factoring, según nos muestra la figura 11, el 80% de los encuestados no utilizan este tipo de financiamiento, a pesar de que las pequeñas y medianas empresas mayormente hacen uso de éste. Además, ayuda a obtener el dinero inmediatamente, pero dejando en claro que hay un descuento de por medio.

Tabla 12. Utilización de financiamiento de leasing, la figura 12 revela que el 80% no utiliza este instrumento de financiamiento y el 20% si lo utiliza. Gómez, indica que el leasing es un contrato de arrendamiento financiero el mismo que se tiene que cancelar durante un tiempo determinado no cancelable, por hacer uso de un activo fijo.

Tabla 13. Abastecimiento de fuentes internas, según nos muestran los resultados un 20% siempre se abastecen con fuentes internas, 60% menciona que pocas veces se financian con fuentes internas y 20% nunca utiliza fuentes internas. Alvarado, en su tesis realizada menciona que la mayoría de las empresas que tomó como muestra para su investigación se financia con recursos propios para el crecimiento de su negocio; mientras que en la investigación realizada se obtuvo como resultado que, la mayoría de las empresas a veces se beneficia con fuentes internas, dejando en claro que tienen financiamiento interno por parte de sus proveedores directamente.

Tabla 14. Beneficio del financiamiento externo para la empresa, al aplicar la encuesta se observó que un 40% indica que sí es beneficioso utilizar financiamiento externo, mientras que el 60% dice lo contrario. En la teoría de la irrelevancia Miller y

Modigliani mencionan que es necesario un financiamiento externo, pero dejan en claro que si es necesario acudir a financiamiento externo debemos hacerlo.

Tabla 15. Frecuencia con la que obtienen préstamos, un 40% de los encuestados obtienen anualmente préstamos, 40% menciona que obtienen préstamos semestralmente y 20% obtiene préstamos trimestralmente, la teoría de trade off nos menciona que solo debemos endeudarnos cuando sea necesario, es decir, cuando no tengamos recursos propios y en tiempos apropiados.

Tabla 16. Conveniencia de recibir préstamos a corto plazo, el 100% de los encuestados mencionan que les conviene obtener préstamos a corto plazo, lo cual coincide con lo dicho por Alvarado, en su investigación realizada obtuvo resultados de que, sí es conveniente recibir préstamos a corto plazo, justamente porque genera menores intereses y se liquidará en menor tiempo la obligación. En los resultados obtenidos de la encuesta aplicada los representantes de las empresas mencionan que sí es conveniente la obtención de préstamos a corto plazo. Coincidiendo así con el antecedente citado.

Tabla 17. Conocimiento de la diferencia entre corto y largo plazo, el 100% de los encuestados indica tener conocimiento de la diferencia entre corto y largo plazo. En la enciclopedia del grupo océano utilizado para el marco conceptual nos deja bien claro la diferencia entre estos periodos, siendo la principal el tiempo de devolución y los intereses generados, los resultados obtenidos indican que los empresarios están informados, por esa parte no tendrán ningún inconveniente al momento de buscar financiamiento.

## **VI. Conclusiones**

El presente trabajo de investigación realizada me ha permitido arribar a las siguientes conclusiones:

1. Se describió las principales fuentes de financiamiento que deben tener los empresarios de las micro y pequeñas empresas minimarket, obteniendo como resultado un intermedio entre fuentes internas y externas, ya que la gran mayoría indicó que las fuentes internas generan mayores beneficios a comparación de las externas. Cabe mencionar que estas empresas también cuentan con un financiamiento interno con proveedores directamente, mayormente en productos.
2. Se describió los instrumentos de financiamiento que utilizan los empresarios de las micro y pequeñas empresas minimarket, resultando las líneas de crédito y las cuentas corrientes las más utilizadas por los mismos, dejando así en un porcentaje menor los demás instrumentos como son el leasing y factoring.
3. Se describió los tipos de financiamiento por las que optan las micro y pequeñas empresas minimarket, de las cuales se obtuvo como resultado que dichas empresas utilizan la inversión de capital y por endeudamiento y casi siempre generan rendimientos positivos, porque la inversión que realizan es justamente para la obtención de beneficios futuros.
4. Se determinó el financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket en la provincia de Huaraz en el año 2017, describiendo las fuentes, instrumentos y tipos de financiamiento; llegando a la conclusión final que estas microempresas al iniciar su actividad comercial se financian la gran mayoría con fuentes externas y en adelante con fuentes internas, ya que las mismas generan ingresos, dejando en claro que estas empresas tienen también un financiamiento directamente con sus

proveedores específicamente en productos, es decir obtienen productos a crédito y una vez que se vende se realiza el pago.



## **VII. Recomendaciones**

El estudio y las conclusiones obtenidas conllevan a dar las siguientes recomendaciones:

1. Se recomienda a los empresarios de las micro y pequeñas empresas minimarket que traten en lo posible utilizar fuentes de financiamiento internas, ya que es una fuente menos costosa, es decir hacer uso de las cuentas en reserva y agotar todas las posibilidades de la misma, claro está sin perjudicar el normal funcionamiento de la empresa.
2. Se recomienda a los empresarios de las micro y pequeñas empresas minimarket que los instrumentos financieros utilizados por los mismos, lo hagan con mucha responsabilidad, es decir tener un control adecuado, si es que fuera una línea de crédito el instrumento con la que cuenten y tienen la posibilidad de hacer un pago adelantado, hacerlo, ya que no existe limitación alguna, en caso tengan cuentas corrientes vigentes y no sean utilizados se debe dar de baja para no generar mayores gastos.
3. Se recomienda a los empresarios de las micro y pequeñas empresas minimarket que opten por el tipo de financiamiento que crean conveniente, en el caso que lo hagan por inversión de capital tengan en cuenta en qué se va invertir y si es necesario hacer un estudio sobre el funcionamiento de la misma, es decir si lo invertido traerá buenos resultados, en el caso de inversión por endeudamiento hacerlo controladamente lo que no quiere una empresa es endeudarse.
4. Se recomienda a los empresarios de las micro y pequeñas empresas minimarket, tomar capacitaciones sobre el financiamiento (fuentes, instrumentos y tipos) para que de esta manera no tengan inconvenientes a futuro, ya que estarán informados y tomaran decisiones rápidas y confiables, lo cual ayudará al desarrollo de sus empresas, en caso requieran abrir nuevas sucursales dentro o fuera de la ciudad.

## Aspectos Complementarios

### Referencias Bibliográficas

Aguilar, C. (2013). Tesis: *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009- 2010*. Recuperado de:  
[file:///C:/Users/CABINA/Desktop/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(6\).pdf](file:///C:/Users/CABINA/Desktop/Uladech_Biblioteca_virtual%20(6).pdf)

Alvarado, G. (2013). Tesis: *caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro actividades imprentas del distrito de Chimbote, período 2011 – 2012*.  
Recuperado de:  
[file:///C:/Users/CABINA/Desktop/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/CABINA/Desktop/Uladech_Biblioteca_virtual%20(2).pdf)

Ander y Egg. (1977). Tipos de investigación. Recuperado de:  
<http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/11/tipos-de-investigacion-segun-ander-egg.html>

Banco Mundial (2008). Financiamiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en México recuperado de:  
<http://archivo.cepal.org/pdfs/ebooks/lcl3238e.pdf>

Enciclopedia de clasificaciones. (2017). Definición de financiamiento, recuperado de:  
<https://www.tiposde.org/economia-y-finzas/1013-definicion-de-financiamiento/>

Gay, J. (). Pequeña y Mediana Empresa. España: Grupo Océano p. (582, 585, 586 y 599).

Espinoza, S. (2013). *Tesis: Incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro bazares en el distrito de Chimbote, año 2010*. Recuperado de:

[file:///C:/Users/CABINA/Desktop/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/CABINA/Desktop/Uladech_Biblioteca_virtual%20(4).pdf)

Fama y Miller, mercado de capitales perfecto recuperado de:

[https://www.ucema.edu.ar/u/ebarugel/programas\\_ejecutivos/programa\\_ejecutivo\\_en\\_finanzas\\_de\\_empresa/mercado\\_de\\_capitales\\_perfecto.pdf](https://www.ucema.edu.ar/u/ebarugel/programas_ejecutivos/programa_ejecutivo_en_finanzas_de_empresa/mercado_de_capitales_perfecto.pdf)

Fillipo, A. (2011). *Tesis: Financiamiento del desarrollo económico, diversificación de instrumentos financieros en una economía en desarrollo, universidad de Belgrano*. Recuperado de:

[http://www.econ.uba.ar/www/servicios/biblioteca/bibliotecadigital/bd/tesis\\_doc/filippo.pdf](http://www.econ.uba.ar/www/servicios/biblioteca/bibliotecadigital/bd/tesis_doc/filippo.pdf)

Gitman, G. (2000). Definición de endeudamiento. Recuperado de:

<https://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1314/endeudamiento.html>

Gomero, G. (2003). *Tesis: Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas Textiles en Lima Metropolitana- universidad San Marcos* recuperado de:

[http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/empre/gomero\\_gn/t\\_completo.pdf](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/empre/gomero_gn/t_completo.pdf)

Gómez, G. (2001). Definición y tipos de leasing. Recuperado de:

<https://www.gestiopolis.com/definicion-tipos-leasing/>

Harris, M. y Raviv, A. (1991). Enfoques de la estructura de capital, recuperado de:

<http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v12n30/v12n30a07.pdf>

Hernández, D. (2016). Factoring como instrumento de liquidez para la gestión empresarial. Recuperado de:

<https://www.gestiopolis.com/factoring-instrumento-liquidez-la-gestion-empresarial/>

Hernández, R. (2014), Metodología de la Investigación. Recuperado de:

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

Kong, J. & Moreno, J. (2014). Tesis: *Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de San José – Lambayeque en el Periodo 2010 – 2012*, recuperado de:

[http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)

Legorburo, J. (2014). Financiación de la empresa. Líneas de crédito. Recuperado de:

<https://www.legorburoconsultores.es/financiacion-a-la-empresa-las-lineas-de-credito.html>

López, J. y Sandoval, F. (2013). Metodología y técnicas de investigación cuantitativa y Cualitativa. Documento de trabajo, sistema de universidad virtual, universidad de Guadalajara recuperada de:

[http://www.pics.uson.mx/wpcontent/uploads/2013/10/1\\_Metodos\\_y\\_tecnicas\\_cuantitativa\\_y\\_cualitativa.pdf](http://www.pics.uson.mx/wpcontent/uploads/2013/10/1_Metodos_y_tecnicas_cuantitativa_y_cualitativa.pdf)

Lozano, A. (2011). Tesis: *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías del distrito de Callería, período 2009 – 2010*. Recuperado de:

[file:///C:/Users/CABINA/Desktop/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(7\).pdf](file:///C:/Users/CABINA/Desktop/Uladech_Biblioteca_virtual%20(7).pdf)

<http://www.ivie.es/downloads/docs/wpasec/wpasec-2001-06.pdf>

Meléndez, M. (2011). Acceso al financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Colombia. Recuperado en:

<https://www.caf.com/media/3890/201101AccesoalfinanciamientoPYMESENERO2011.pdf>

Mercado, A. (2014). Tesis: *El Mercado de Valores como Fuente de Financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa*, universidad San Marcos recuperado de:

[http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/3894/1/Mercado\\_ar.pdf](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/3894/1/Mercado_ar.pdf)

Modigliani, F. y Miller, M. (1958). Teoría del Financiamiento recuperado de:

<https://www.ucema.edu.ar/conferencias/download/2008/Barugel.pdf>

Moreira, C. y Rodríguez, J. (2006). Teoría de la jerarquía de las preferencias, recuperado de:

<http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v12n30/v12n30a07.pdf>

Myers, S. y Majluf, S. (1984). Teoría de la jerarquía de las preferencias. Recuperado de:

<https://web2011.ivie.es/downloads/docs/wpasec/wpasec-2001-06.pdf>

Palella, S. y Martins, F. (2010). Tipos y diseño de la investigación. Recuperado de:

[http://planificaciondeproyctosemirarismendi.blogspot.com/2013/04/tipos-y-disenio-de-la-investigacion\\_21.html](http://planificaciondeproyctosemirarismendi.blogspot.com/2013/04/tipos-y-disenio-de-la-investigacion_21.html)

Pérez, J. y Gardey, A. (2009). Definición de inversión. Recuperado de:

<https://definicion.de/inversion/>

Pérez, J. y Gardey, A. (2013). Definición de cuenta corriente. Recuperado de:

<https://definicion.de/cuenta-corriente/>

Pérez, J. y Gardey, A. (2017). Definición de descuento. Recuperado de:

<https://definicion.de/descuento/>

Rogers, E. y Waisanen, F. (1969). Los enfoques cuantitativos y cualitativos en una investigación. Recuperado de:

<https://jalintonreyes.files.wordpress.com/2013/05/sampieri-5a-edicic3b3n-roberto-et-al-metodologc3ada-de-la-investigac3b3n.pdf>

Rengifo, S. (2011). Tesis: *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*. Recuperado de:

[file:///C:/Users/CABINA/Desktop/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/CABINA/Desktop/Uladech_Biblioteca_virtual%20(1).pdf)

Rubio, P. (2014). Tesis: *Caracterización del Financiamiento y la Gestión de Calidad en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector - Comercio Rubro - Venta de Productos Agropecuarios, Equipos e Insumos del Distrito de Chimbote, año 2011*. Recuperado de:

[file:///C:/Users/CABINA/Desktop/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/CABINA/Desktop/Uladech_Biblioteca_virtual%20(5).pdf)

Sánchez, B. (2007). Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú. Recuperado de:

[http://www.academia.edu/32847592/Factores\\_que\\_limitan\\_el\\_crecimiento\\_de\\_las\\_micro\\_y\\_peque%C3%B1as\\_empresas\\_en\\_el\\_Per%C3%BA\\_MYPES](http://www.academia.edu/32847592/Factores_que_limitan_el_crecimiento_de_las_micro_y_peque%C3%B1as_empresas_en_el_Per%C3%BA_MYPES)

Soria, B. (2013). Tesis: *caracterización del financiamiento en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas sector turismo rubros hostales del distrito de Trujillo año 2011*. Recuperado de:

[file:///C:/Users/CABINA/Desktop/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/CABINA/Desktop/Uladech_Biblioteca_virtual%20(3).pdf)

Myers, S. (1977). Teoría del trade off recuperado de:

<http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v12n30/v12n30a07.pdf>

Vásquez, T. (2013). Tesis: *Valuación de Credit Default Swaps (CDS) mediante el*

*Modelo de Hull White aplicando en una cartera de créditos de Micro,*

*Pequeñas y medianas empresas mexicanas* recuperado de:

[http://www.sepi.esepn.mx/Investigacion/Documents/Investigaci%C3%B3n/](http://www.sepi.esepn.mx/Investigacion/Documents/Investigaci%C3%B3n/Instrumentacion_de_creditos_para_MIPYMES_a_traves_de_un_portafolio_de_Credit_Default_Swaps_en_Mexico.pdf)

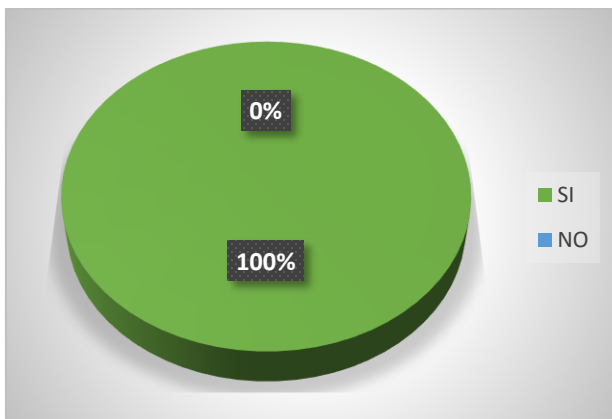
[Instrumentacion de creditos para MIPYMES a traves de un portafolio d](http://www.sepi.esepn.mx/Investigacion/Documents/Investigaci%C3%B3n/Instrumentacion_de_creditos_para_MIPYMES_a_traves_de_un_portafolio_d)

[e\\_Credit\\_Default\\_Swaps\\_en\\_Mexico.pdf](http://www.sepi.esepn.mx/Investigacion/Documents/Investigaci%C3%B3n/Instrumentacion_de_creditos_para_MIPYMES_a_traves_de_un_portafolio_d)

# ANEXOS



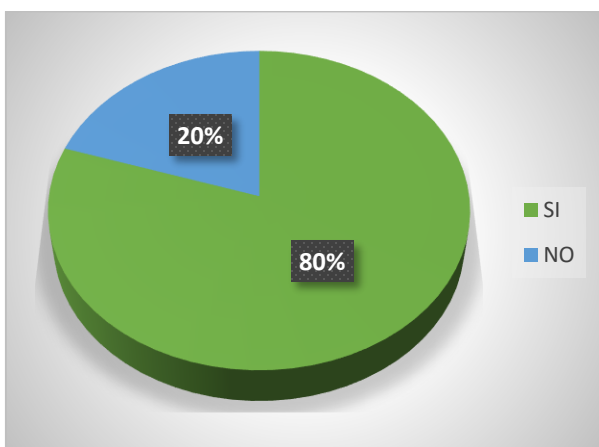
## 1. Figuras



**Figura 1:** Obtención de inversiones destinadas al crecimiento

**Fuente:** Tabla 1

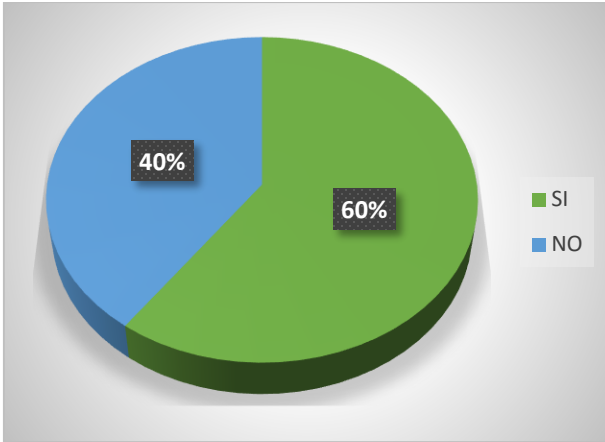
**Interpretación:** Del total de los encuestados 5 indican que sus inversiones sí están destinadas al crecimiento, es decir representa el 100%.



**Figura 2.** Generación de rendimientos positivos

**Fuente:** Tabla 2

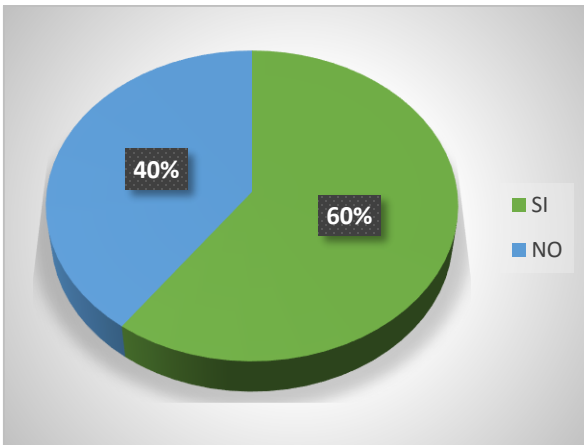
**Interpretación:** De los 5 encuestados 4 mencionan que siempre generan rendimientos positivos, mientras que 1 indica que no siempre genera rendimientos positivos haciendo un 80% y 20% respectivamente.



**Figura 3.** Financiamiento por inversión de capital

**Fuente:** Tabla 3

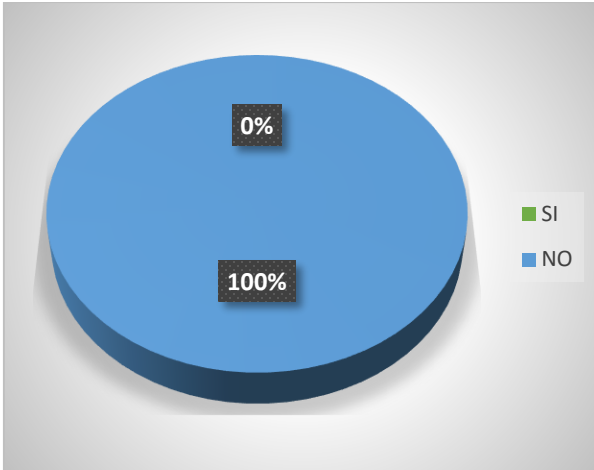
**Interpretación:** De los encuestados 3 empresarios mencionan que realizan financiamiento por inversión de capital, haciendo un 60%, mientras que 2 empresarios indican que no realizan financiamiento por inversión de capital haciendo un 40% del total.



**Figura 4.** Financiamiento por endeudamiento

**Fuente:** Tabla 4

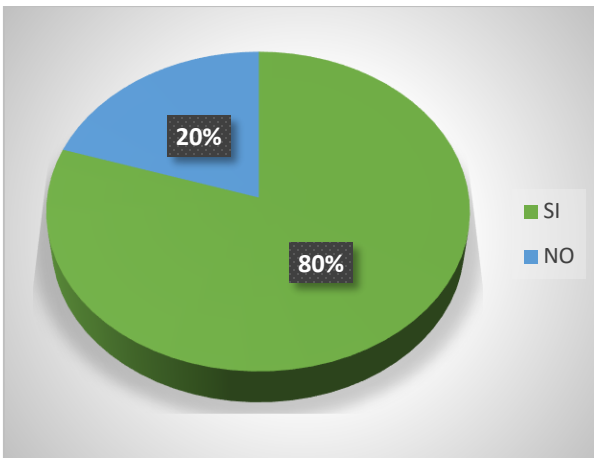
**Interpretación:** Del total de los encuestados 3 personas mencionan que sí utilizan el financiamiento por endeudamiento que corresponde al 60%, mientras que 2 personas indican que no utilizan el financiamiento por endeudamiento haciendo un 40%.



**Figura 5.** Fuente de financiamiento que genera deudas

**Fuente:** Tabla 5

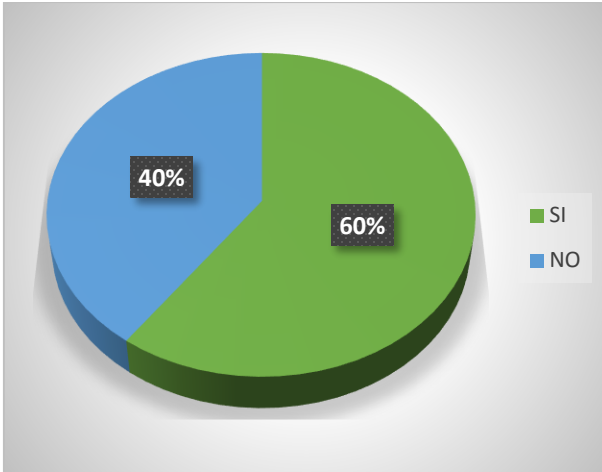
**Interpretación:** Todas las personas encuestadas mencionan que no cuentan con una fuente de financiamiento que le genera deudas haciendo un total de 100%



**Figura 6.** Propiedad de una línea de crédito

**Fuente:** Tabla 6

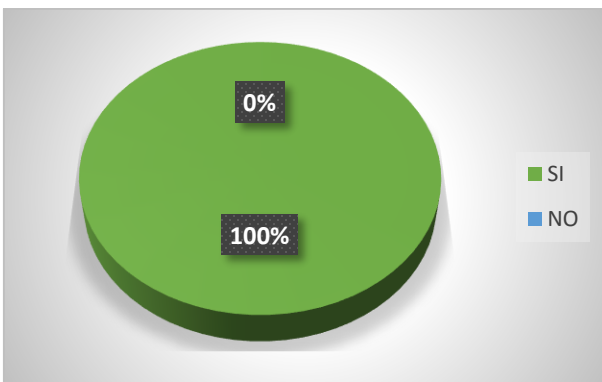
**Interpretación:** De las 5 personas encuestadas 4 mencionan que cuentan con una línea de crédito haciendo un 80% del total, mientras que una persona indica no cuenta con una línea de crédito que equivale al 20%



**Figura 7.** Control de su línea de crédito

**Fuente:** Tabla 7

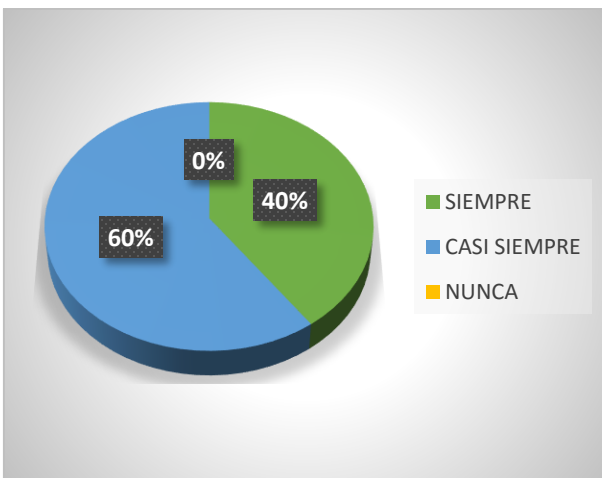
**Interpretación:** Del total de los encuestados 3 indican que sí tienen un control adecuado de su línea de crédito que representa un 60%, mientras que 2 personas mencionan que no tienen un adecuado control de su línea de crédito haciendo un 40%.



**Figura 8:** Disponibilidad de cuenta corriente

**Fuente:** Tabla 8

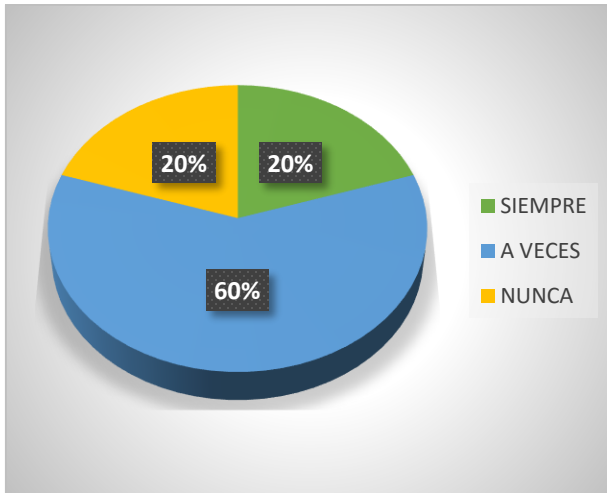
**Interpretación:** Todos los encuestados mencionaron que sí cuentan con una línea de crédito haciendo un 100%



**Figura 9:** Utilización de cheques como medio de pago

**Fuente:** Tabla 9

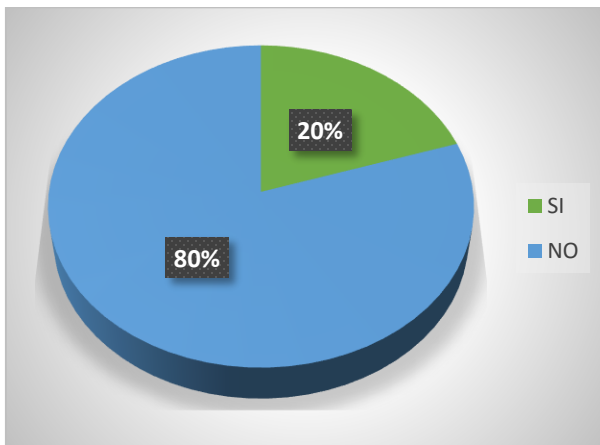
**Interpretación:** De los encuestados 2 personas mencionan que utilizan siempre cheques como medio de pago, mientras que 3 personas indican que no utilizan cheques como medio de pago haciendo un 40% y 60% respectivamente.



**Figura 10.** Obtención de algún descuento al utilizar títulos y valores

**Fuente:** Tabla 10

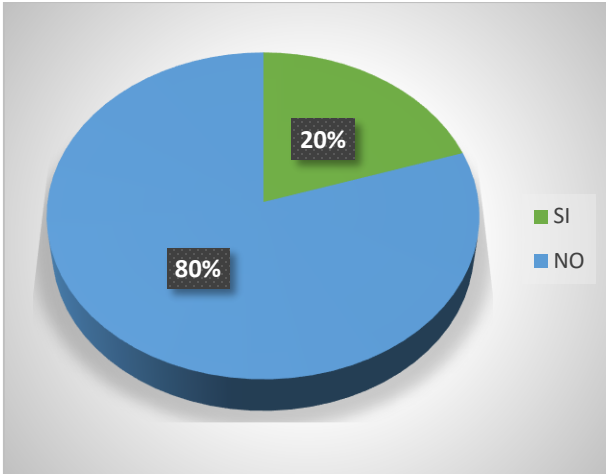
**Interpretación:** De los encuestados 1 persona indica que siempre recibe algún descuento al utilizar títulos y valores que hace un 20%, 3 personas mencionan que a veces recibe algún descuento al utilizar títulos y valores haciendo un 60%, mientras que una persona menciona que nunca recibe descuentos al utilizar títulos y valores que corresponde un 20% del total.



**Figura 11.** Utilización de Factoring como medio de financiamiento.

**Fuente:** Tabla 11

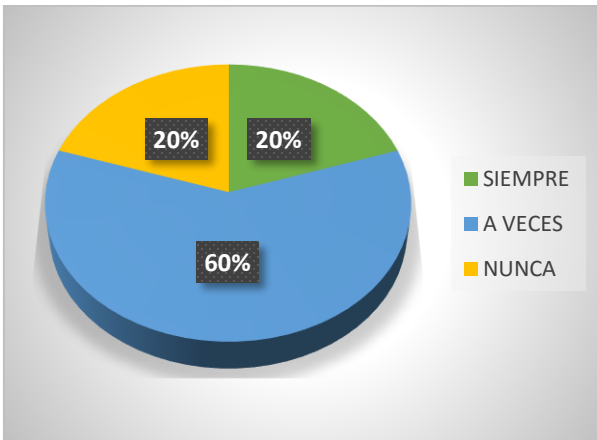
**Interpretación:** De los encuestados 1 persona utiliza el factoring como medio de financiamiento que corresponde a un 20% del total, mientras que 4 personas mencionan que no lo utilizan haciendo un 80%.



**Figura 12.** Utilización de Leasing como medio de financiamiento.

**Fuente:** Tabla 12

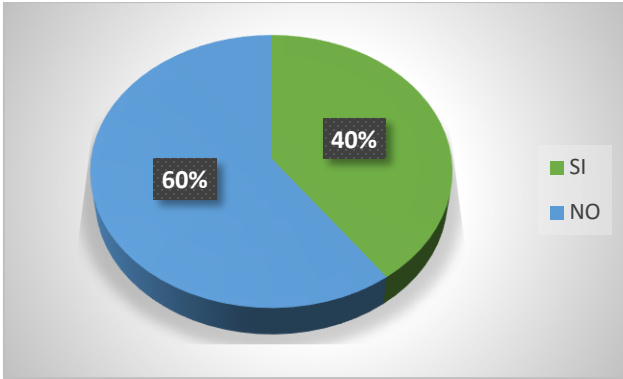
**Interpretación:** De los encuestados 1 persona utiliza el leasing como medio de financiamiento que corresponde a un 20% del total, mientras que 4 personas mencionan que no lo utilizan haciendo un 80%.



**Figura 13.** Abastecimiento de las fuentes internas para un mejor financiamiento de la empresa

**Fuente:** Tabla 13

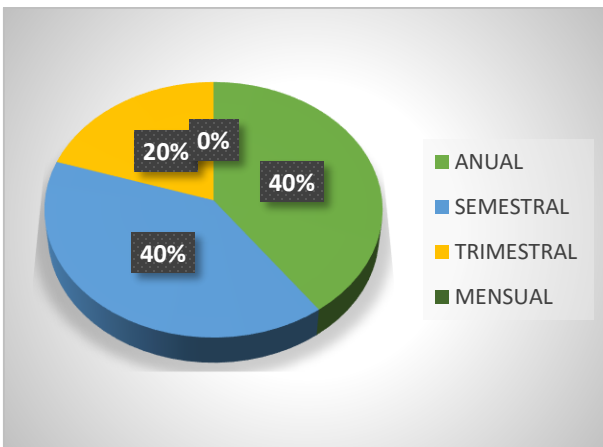
**Interpretación:** De las 5 personas encuestadas 1 menciona que siempre se abastecen con las fuentes internas para un mejor financiamiento de la empresa, 3 mencionan que a veces se abastecen con las fuentes internas y 1 persona indica que nunca se abastecen con las fuentes internas haciendo un 20%, 60% y 20% respectivamente.



**Figura 14.** Beneficio del financiamiento externo para la empresa

**Fuente:** Tabla 14

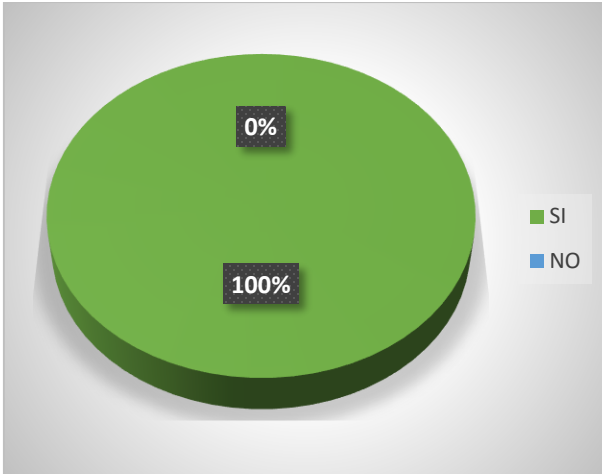
**Interpretación:** De las personas encuestadas 2 mencionan que sí es de gran beneficio el financiamiento externo haciendo un 40%, mientras que 3 personas indican que no es beneficioso el financiamiento externo que corresponde al 60% del total.



**Figura 15.** La frecuencia con la que obtienen préstamos

**Fuente:** Tabla 15

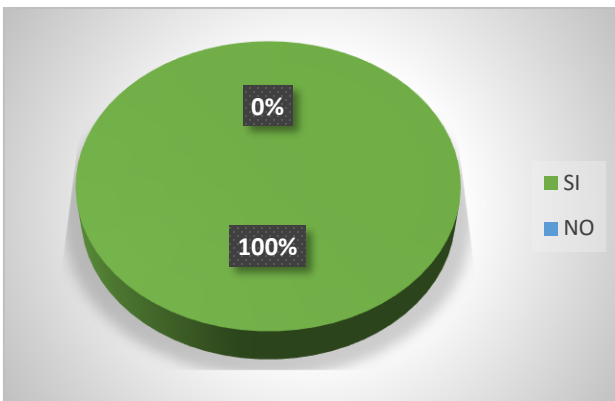
**Interpretación:** Del total de los encuestados 2 personas mencionan que obtienen préstamos anualmente que corresponde al 40%, 2 personas mencionan que obtienen préstamos semestralmente que corresponde al 40% y 1 persona indica que obtiene préstamos trimestralmente haciendo un 20% del total



**Figura 16.** Conveniencia de obtener préstamos a corto plazo

**Fuente:** Tabla 16

**Interpretación:** Todo los encuestados mencionan que es conveniente recibir préstamos a corto plazo haciendo un 100%



**Figura 17.** Conocimiento de la diferencia entre corto y largo plazo

**Fuente:** Tabla 17

**Interpretación:** Todo los encuestados mencionan que conocen la diferencia entre corto y largo plazo haciendo un 100%



## 2. Cuestionario



### UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

#### FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Esta encuesta es anónima, aplicado a los propietarios, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas (MYPE) minimarket de la provincia de Huaraz - 2016.

Esta encuesta tiene por objetivo describir el financiamiento de la MYPE del rubro mencionado.

Agradecemos dar su respuesta con la mayor transparencia y veracidad a las diversas preguntas del cuestionario, el resultado nos permitirá describir científicamente el objetivo planteado.

Encuestador (a):..... Fecha: ...../...../.....

1. ¿Sus inversiones están destinadas al crecimiento?
  - a) Si
  - b) No
2. ¿En su condición de micro y pequeña empresa siempre genera rendimientos positivos?
  - a) Si
  - b) No
3. ¿Realiza usted financiamiento por inversión de capital?
  - a) Si
  - b) No
4. ¿Aplica usted el financiamiento por endeudamiento?
  - a) Si
  - b) No
5. ¿Cuenta con una fuente de financiamiento que le genera deudas?
  - a) Si
  - b) No
6. ¿Cuenta con una línea de crédito?
  - a) Si
  - b) No
7. ¿Tiene un adecuado control de su línea de crédito?
  - a) Si
  - b) No
8. ¿Cuenta con una cuenta corriente?
  - a) Si
  - b) No
9. ¿Utiliza cheques como medio de pago?
  - a) Siempre

- b) Casi siempre
  - c) Nunca
10. ¿Recibe algún descuento, al utilizar títulos y valores?
- a) Siempre
  - b) A veces
  - c) Nuca
11. ¿Usted ha utilizado Factoring como medio de financiamiento?
- a) Si
  - b) No
12. ¿Usted ha utilizado Leasing como medio de financiamiento?
- a) Si
  - b) No
13. ¿Se abastecen con las fuentes internas para un mejor financiamiento para la empresa?
- a) En todo momento
  - b) A veces
  - c) Nuca
14. ¿Es de gran beneficio el financiamiento externo para la empresa?
- a) Si
  - b) No
15. ¿Con que frecuencia obtiene prestamos?
- a) Anual
  - b) Semestral
  - c) Trimestral
  - d) Mensual
16. ¿Es conveniente recibir préstamos a corto plazo?
- a) Si
  - b) No
17. ¿Conoce la diferencia entre corto y largo plazo?
- a) Si
  - b) No

***Muchas gracias por su participación.***