



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO - RUBRO LIBRERÍAS DE LA CIUDAD DE  
PIURA, AÑO 2015.**

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

**AUTOR**

**Br. SIMÓN MARTÍNEZ SILVA**

**ASESORA**

**MGTR. MARIA FANY MARTÍNEZ ORDINOLA**

**PIURA – PERÚ**

**2016**

## **TÍTULO**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO - RUBRO LIBRERÍAS DE LA CIUDAD  
DE PIURA, AÑO 2015.**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR**

**Mgr. Donald Savitzky Mendoza**  
**Presidente**

**Mgr. Jannyna Reto Gómez**  
**Secretaria**

**Dr. Víctor Manuel Landa Machero**  
**Miembro**

**Mgr. María Fany Martínez Ordinola**  
**Asesor**

## AGRADECIMIENTO

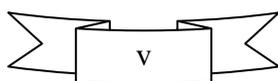
A Dios, por darme la vida y la fortaleza necesaria y así poder cumplir cada una de las metas trazadas.

A la Mgtr. CPC. María Fany Martínez Ordinola, mi asesora de tesis, quien con su profesionalismo, experiencia y paciencia, logró encaminarme hacia la investigación y concluir con éxito mi Tesis.

## DEDICATORIA

A mis padres, esposa e hijos por haber sido mi apoyo moral, espiritual y económico para seguir adelante...

A Uladech Católica por la oportunidad de crecer y convertirme en un profesional al servicio de mi país.



## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Piura, año 2015. El fundamento teórico de la investigación precisó como variable independiente el Financiamiento en las MYPE. La población y muestra fueron calculadas en base a las empresas del sector en estudio ubicadas en la ciudad de Piura. La metodología fue de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño No experimental, transeccional, descriptivo. Aplicando la técnica de la revisión bibliográfica y documental, y como instrumento de recolección de información la entrevista, la observación directa y el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, aplicado al propietario, y/o representante legal de las empresas materia de investigación, obteniéndose como conclusión más importante: Respecto al representante de las MYPE: La mayoría de los representantes legales de las Librerías de la ciudad de Piura, en estudio, son personas adultas entre 41 a 60 años, son de sexo femenino, tienen grado de instrucción universitaria, con más de 3 años de experiencia. Respecto al financiamiento de las MYPE: La totalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro Librerías de la ciudad de Piura en estudio han solicitado y recibido un crédito, el 63% en un monto de S/. 10,000 nuevos soles, en el sistema no bancario, con mediano plazo de devolución y un interés de 5% mensual, invertido en capital de trabajo, permitiendo el desarrollo de su empresa.

**Palabras Clave:** financiamiento, librerías, MYPE.

## ABSTRACT

The research was general objective: To describe the main features of the financing of micro and small enterprises in the trade sector - heading bookstores in the city of Piura, 2015. The theoretical foundation of the research pointed out as an independent variable financing in MSE. The population and sample were calculated based on the companies in the sector under study located in the city of Piura. The methodology was descriptive, quantitative level, no experimental design, transactional descriptive. Applying the technique of the literature and document review, and as a tool for information gathering interview, direct observation and pre-structured research-related questions, applied to the owner questionnaire and / or legal representative of the company research , yielding as most important conclusion: Regarding the representative of MSE: most legal representatives of the libraries of the city of Piura in study are adults between 41-60 years are female, have level of education university, with more than 3 years experience.Regarding the financing of MSEs: All the micro and small businesses in the commercial sector - category Bookstores city of Piura, in studio. They have requested and received a loan, 63% in the amount of S /. 10,000 new soles, in the non-banking system, return medium term and an interest of 5% per month, invested in working capital, enabling the development of your company.

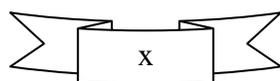
**Keywords:** financing, bookstores, MSE.

## ÍNDICE

TÍTULO .....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN .....	vi
ABSTRACT.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	6
2.1 Antecedentes. ....	6
2.1.1 Internacionales.....	6
2.1.2 Nacionales .....	9
2.1.3 Locales .....	14
2. 2 Bases Teóricas.....	16
2.2.1 Teorías del Financiamiento.....	16
2.3 Marco Conceptual .....	28
2.3.1 MYPE:.....	28
2.3.2 COREMYPE: .....	28
2.3.3 Financiamiento .....	31
2.3.3.1 Concepto.....	31
2.3.3.2 Terminología relacionada al Financiamiento .....	38
2.3.3.3 Terminología relacionada a librería.....	44
III.- METODOLOGÍA .....	46
3.1 Diseño de la investigación.....	46
3.2 Población y muestra: .....	46

3.2.1 Población: .....	46
3.2.2 Muestra .....	47
3.3 Técnicas e instrumentos .....	49
3.3.1 Técnica .....	49
3.3.2 Instrumento.....	49
3.3.3 Procedimiento de recolección de datos .....	49
3.4 Operacionalización de la variable.....	49
3.4.1 Variable Principal de estudio.....	49
3.4.2 Variable Independiente.....	49
3.5 Matriz de consistencia.....	52
3.6 Plan de análisis.....	53
3.7 Principios Éticos .....	53
IV. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	54
4.1 Resultados .....	54
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1 .....	54
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2.....	58
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3.....	65
4.2 Análisis de los Resultados .....	79
4.2.1 Respecto al Objetivo específico 1 .....	79
4.2.2 Respecto al Objetivo específico 2.....	80
4.2.3 Respecto al Objetivo específico 3.....	81
V. CONCLUSIONES .....	83
5.1 Conclusiones .....	83
5.1.1 Respecto al Objetivo específico 1 .....	83
Respecto a las características de los propietarios y/o representantes de las MYPE .....	83
5.1.2 Respecto al Objetivo específico 2.....	83
5.1.3 Respecto al Objetivo específico 3.....	84
5.2 Recomendaciones:.....	85

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....	86
6.1 Referencias Bibliográficas .....	86
Anexo 1.....	89
Anexo 2.....	97
Anexo 3.....	98



## ÍNDICE DE TABLAS

		<b>Pág.</b>
Tabla N° 1	¿Cuál es la edad del representante legal de la empresa?	54
Tabla N° 2	El representante legal de la empresa es de sexo:	55
Tabla N° 3	¿Qué grado de instrucción tiene el representante legal de la Empresa?	56
Tabla N° 4	¿Cuántos años de experiencia tiene el representante legal en el manejo de su Empresa?	57
Tabla N° 5	¿Cuál es la antigüedad de su empresa?	58
Tabla N° 6	¿Cuántos trabajadores tienen en su empresa?	59
Tabla N° 7	¿Cuál es el objetivo de su empresa?	60
Tabla N° 8	¿Su empresa lleva Contabilidad?	61
Tabla N° 9	¿Qué tipo de Contabilidad lleva su empresa?	62
Tabla N° 10	¿Cuenta con asesoramiento de un profesional?	63
Tabla N° 11	¿Qué profesional asesora a su empresa?	64
Tabla N° 12	¿Qué tipo de financiamiento ha recibido su empresa?	65
Tabla N° 13	¿Ha solicitado crédito para su empresa en el año 2015?	66
Tabla N° 14	¿El crédito solicitado para su empresa fue atendido?	67
Tabla N° 15	El monto que recibió fue de:	68
Tabla N° 16	¿Cuál fue el Plazo de devolución del crédito?	69
Tabla N° 17	¿La tasa de interés del crédito fue?	70
Tabla N° 18	¿Está conforme con la tasa de interés pagado por el crédito recibidos?	71
Tabla N° 19	El monto del crédito obtenido fue invertido en:	72
Tabla N° 20	El crédito que obtuvo contribuyó a la solución de la falta de liquidez de su empresa. Es decir le alcanzó para el cumplimiento de sus obligaciones corrientes.	73
Tabla N° 21	Si la respuesta es sí, en que fue utilizado.	74
Tabla N° 22	¿Cree Ud. que el crédito ayudó al cumplimiento de sus objetivos empresariales?	75
Tabla N° 23	¿Cómo se evidencia su desarrollo empresarial como incidencia del financiamiento?	76
Tabla N° 24	¿En qué fase de desarrollo se encuentra la empresa?	77
Tabla N° 25	¿Ha recibido visitas de entidades financieras ofreciendo financiamiento?	78

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

		Pág.
Gráfico N° 1	Distribución porcentual de la Edad de los propietarios y/o representantes legales.	54
Gráfico N° 2	Distribución porcentual del Sexo de los propietarios y/o representantes legales.	55
Gráfico N° 3	Distribución porcentual del Grado de instrucción de los propietarios y/o representantes legales.	56
Gráfico N° 4	Distribución porcentual de la experiencia en el manejo de empresas de los propietarios y/o representantes legales.	57
Gráfico N° 5	Distribución porcentual de la antigüedad de las empresas.	58
Gráfico N° 6	Distribución porcentual del número de trabajadores que tienen las empresas.	59
Gráfico N° 7	Distribución porcentual del objetivo de las empresas.	60
Gráfico N° 8	Distribución porcentual de que si llevan contabilidad las empresas.	61
Gráfico N° 9	Distribución porcentual del tipo de contabilidad que llevan las empresas.	62
Gráfico N° 10	Distribución porcentual de que si cuenta con asesoramiento de un profesional la empresa.	63
Gráfico N° 11	Distribución porcentual del profesional que asesora su empresa.	64
Gráfico N° 12	Distribución porcentual del tipo de financiamiento que ha recibido su empresa.	65
Gráfico N° 13	Distribución porcentual del crédito que ha solicitado para su empresa.	66
Gráfico N° 14	Distribución porcentual de la atención del crédito solicitado para su empresa.	67
Gráfico N° 15	Distribución porcentual del monto recibido.	68
Gráfico N° 16	Distribución porcentual del plazo de devolución del crédito.	69
Gráfico N° 17	Distribución porcentual de la tasa de interés del crédito.	70
Gráfico N° 18	Distribución porcentual de la conformidad por la tasa de interés pagado.	71
Gráfico N° 19	Distribución porcentual de la inversión del monto de crédito.	72
Gráfico N° 20	Distribución porcentual si el crédito obtenido le alcanzo para el cumplimiento de sus obligaciones corrientes.	73
Gráfico N° 21	Distribución porcentual de la utilización del crédito.	74
Gráfico N° 22	Distribución porcentual si el crédito ayudó al cumplimiento de sus objetivos empresariales.	75
Gráfico N° 23	Distribución porcentual de cómo se evidencia su desarrollo empresarial.	76
Gráfico N° 24	Distribución porcentual de la fase de desarrollo en que se encuentra la empresa.	77
Gráfico N° 25	Distribución porcentual de vistas de entidades financieras ofreciendo financiamiento.	78

## **I. INTRODUCCIÓN**

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Es por ello que esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPE en diversos temas como: la generación de empleo, mejora de la competitividad y sobre todo el crecimiento del país (Vásquez, 2011).

En América Latina, las MIPYME se originan ante la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia independiente; es así que personas emprendedoras crean su propio negocio buscando el bienestar económico de su familia, creando, además, puestos de trabajo. Estas, poco a poco se han constituido en uno de los sectores productivos más significativos para las economías de los países emergentes, debido a su contribución en el crecimiento económico y a la generación de riqueza y empleo (Manay, 2012).

En el Perú las MYPE conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPE; generando el 42% de la producción Nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país. Estos datos estarían implicando que, los rendimientos y/o productividad de las MYPE son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que solo el 1,6% (que representan dichas empresas) estaría generando el 58% del Producto Bruto Interno (PBI) (Vásquez, 2011).

Por otro lado, el país tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no las pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda se encuentran: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a este. Dadas estas dificultades, nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. El primero se da en

el corto plazo y con altas tasas de interés mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos cuando casi no se ven las ganancias y estas son el sustento de una o más familias es muy difícil comenzar a pagarles a las entidades financieras y más aún con los altos costos del crédito (Luna, 2015).

Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera: "un préstamo no porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casa" o no porque no saben los beneficios que también te pueden traer dichas entidades, todo hace que recurran a la Sociedad Financiera Informal, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como Mi Banco, ONG, las cooperativas de ahorro y de crédito, el banco del trabajo, entre otros (Vásquez, 2011).

La Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú (Katta30, 2014).

El 99,6% de las empresas que existen en Perú son consideradas pequeñas y medianas, según información difundida por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Según su actividad, el 44,4% de las microempresas se dedican a la comercialización de bienes, mientras que el 16,2% prestan servicios administrativos, de apoyo y servicios personales. Las microempresas agrupan a 1.648.981 unidades económicas y representan el 96,2% del total de empresas del país, pero solo tienen el 5,6% de las ventas totales (Efe, 2013).

En el caso de América Latina, a pesar de que en algunos países existen acceso al financiamiento, se puede observar de acuerdo a datos estadísticos, que las empresas pequeñas aun enfrentan una "escasez crónica de financiamiento flexible" y una

insuficiente capacidad administrativa. Para complicar las cosas, se argumenta que aun con políticas monetarias y fiscales adecuadas, las empresas micro y pequeñas seguirán careciendo del financiamiento necesario para crecer. Además de lo anterior, destacan los problemas de un bajo valor agregado y de un franco estancamiento del crecimiento económico (Castillo, 2012).

En el Perú, en el año 2005 del total de empresas; el 94% eran microempresas. Estas a su vez generan el 88% de los empleos del sector empresarial y 7.2 millones de puestos de trabajo constituyéndose en la principal fuente generación de empleo y alivio a la pobreza; en tanto al financiamiento; las micro y pequeñas empresas peruanas tienen limitaciones de acceso en la banca formal y de costo, dificultad de acceso al crédito, cuando puede acceder a una línea de financiamiento. Tasas de 35% asumidas por muchos micros y pequeñas empresas en el país hacen no competitivo su producto (Castillo, 2012).

Entre los obstáculos de acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas; desde el punto de vista de la demanda se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos y la falta de información para llegar a este; dadas estas dificultades nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito (Castillo, 2012).

En la ciudad de Piura, las librerías son MYPE que tienen por objetivo la comercialización de diferentes productos y artículos de oficina, en nuestra ciudad de Piura la competencia entre estas es cada vez mayor; puesto que la calidad y los bajos precios de sus productos y/o artículos es cada vez mayor; dichas MYPE ya mencionadas ofrecen a sus clientes productos y/o artículos como cuadernos, mochilas, útiles de oficina, etc.

A nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento de las MYPE en estudio. Por ejemplo, se desconoce si dichas MYPE

acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Por lo anteriormente expuesto, la investigación se formula a través del siguiente Enunciado: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Piura, año 2015?

**Objetivo General:**

Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Piura, año 2015.

**Objetivos específicos:**

1. Describir las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del ámbito de estudio en el año 2015.
2. Describir las principales características de las empresas del ámbito de estudio en el año 2015.
3. Describir las principales características del Financiamiento de las empresas del ámbito de estudio en el año 2015.

Finalmente la investigación se justifica porque la información obtenida explicara cuales son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Piura, año 2015.

**Desde el punto de vista social:** La investigación permitirá determinar que las MYPE juegan un papel importante en el desarrollo social de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo, ofertando así puesto de trabajo.

**Desde el punto de vista económico:** La investigación permitirá al estado y a la MYPE obtener un mayor crecimiento económico, porque si se crean las condiciones

básicas propuestas, se puede asumir que los resultados positivos podrán acercarse a niveles suficientes para superar el crecimiento anual. Ya que es evidente que las MYPE, constituyen una base importante en el desarrollo de la economía peruana.

**Desde el punto de vista académico:** La investigación permitirá a los estudiantes obtener una base de datos constituyéndose así un antecedente para desarrollar trabajos de investigación relacionados a la caracterización del financiamiento del sector comercio, así como fuente de consulta para público en general, sobre profundizando en el tema.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes.

#### 2.1.1 Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Vásquez (2009), en su estudio "Microempresas: estructura y fuentes de financiamiento en México" llegó a las siguientes conclusiones: En conclusión un país se fortalece a través de su economía cuando crea oportunidades, desarrollando dependencias, programas y estrategias para que su gente busque fuentes de ingreso que haga que el flujo de efectivo cada vez sea más constante y más sólido. El objetivo de este trabajo ha sido plasmar lo que es una microempresa y cómo esta tiene el impacto que hemos descubierto que tiene en México.

Efectivamente las microempresas son la fuerza más importante para nuestro país, ya que corresponden a un casi 92.36% del total de empresas que tiene actividades y que generan grande sumas de dinero que se ven reflejadas en nuestro PIB y en nuestras cuentas corrientes.

El Plan de Desarrollo Económico creado en el sexenio pasado, es uno de los programas de apoyo, en donde, las microempresas gozan de más oportunidades para poder no solo ser empresas destacadas dentro del país sino fuera también. Así es como los financiamientos son más frecuentes, las tasas de interés y de riesgo son más bajas y las oportunidades de crecimiento hacia el extranjero nos hacen convertirnos en un país altamente competitivo y que busca siempre la evolución hacia algo mejor para sus habitantes. La falta de una visión, una buena administración y control de los insumos y las tecnologías de información, son algunos factores que impiden el crecimiento de las microempresas.

Por lo tanto, y de acuerdo a información de Banxico las principales alternativas de financiamiento para las MIPYME son:

1. Capital propio,
2. Proveedores,
3. Factoraje a cadenas productivas (Nafinsa),
4. Créditos bancarios,
5. Crédito con otros intermediarios no bancarios, como
  - a) Uniones de crédito,
  - b) Sofoles (de objeto limitado),
  - c) Sofomes (de objeto múltiple),
  - d) Arrendadoras y
  - e) Factorajes.

Rojas (2014), citó la tesis doctoral titulada “Legislación de la MYPE y acceso al financiamiento”, realizada en España, por Castillo (2008). Se llegó a las siguientes conclusiones:

Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito, sino también una baja demanda de crédito

La asistencia financiera debería focalizarse en MYPE que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto, la asistencia no debería tener un alcance general a todo el sector, sino solo al subconjunto de buenas empresas con demanda de crédito insatisfecha por no contar con sus potenciales acreedores con suficiente información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y sobre sus flujos futuros esperados. En otras palabras, un programa de asistencia financiera eficiente y sostenible en el tiempo no deberá asumir la forma de subsidios sin contraprestación o, similarmente, de préstamos incobrables.

El inevitable surgimiento de conflictos de interés entre las tres partes (Estado, banca comercial y MYPE) obliga a considerar seriamente los

incentivos privados que puedan amenazar el cumplimiento de los objetivos sociales. Para desactivar esos incentivos oportunistas se requiere: un cuidadoso diseño de los mecanismos de apoyo; un celoso control del uso de fondos; la incorporación de penalidades a quienes infrinjan las reglas del programa; la realización de evaluaciones periódica de costo y beneficio social y un alto grado de transparencia informativa hacia todos los interesados directos e indirectos.

Por otro lado Moncada (2013), citó a Zapata (2004). Investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas.

Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: "...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo.

Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYME debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo

del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

### 2.1.2 Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del Perú, menos en la ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Vera (2015), en su estudio “Caracterización del financiamiento y la competitividad de las MYPES del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles escolares del distrito de Santa, año 2013” llegó a las siguientes conclusiones: Referente al representante de la MYPE: La mayoría de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro distribuidora de útiles escolares del distrito de Santa, año 2013, están siendo dirigidas por personas adultas entre 35 y 50 años, son del sexo masculino, son de grado de instrucción superior no universitaria y de estado civil conviviente, esto indica que la mayoría de estas micro y pequeñas empresas están siendo gestionadas por personas adultas las cuales tienen conocimiento y experiencia para dirigir una empresa. Referente al financiamiento:

La totalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de útiles escolares del distrito de Santa, año 2013. Han solicitado y recibido un crédito, en un monto de S/. 10,001 – más, en el sistema Bancario, invertido el dinero proveniente del crédito en Capital de trabajo, permitiendo el desarrollo de su empresa y la mayoría de estas micro y pequeñas empresas han pagado de entre 21% a más de tasa de interés por el crédito solicitado. Debido a que en toda empresa se necesita financiamiento para poder ser utilizados en capital de trabajo, compra de activos, mejoramiento de la infraestructura, etc. y este se puede obtener en

el sistema bancario y a su vez se tiene que pagar una tasa de interés por el crédito recibido, quedando dinero para poder seguir realizando con total normalidad sus transacciones comerciales.

Rojas (2014), en su estudio “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la formalización de las MYPE del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina, de la ciudad de Huaral, provincia de Huaral, departamento de lima, periodo 2013 - 2014” llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: De las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años; la mayoría de los representantes legales encuestados son del sexo femenino; la minoría de los micro empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior universitaria, 28.6% tienen grado de instrucción superior no universitaria y el 28.6% grado de instrucción secundaria; la mayoría de los micro empresarios encuestados se dedican al rubro de distribución de útiles de oficina hace más de 3 años. Respecto a las MYPE: La mayoría de las MYPE encuestadas tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 42.9% tienen 8 a 15 trabajadores. Respecto al financiamiento: En el año 2013 el 42.86% de los empresarios encuestados recibieron créditos y en el año 2014 nadie recibió crédito.

Oroche (2014), en su estudio Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro librería, del distrito de calleria – Pucallpa, provincia de coronel portillo - periodo 2011 - 2012” llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales el 87.5% de las MYPE encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62.5% son del sexo masculino y el 37.5% son de sexo femenino, el 62.5% tiene grado de instrucción universidad completa, el 37.5% tiene universidad incompleta. Respecto a las características de las MYPE: El 87.5% tienen más de tres años los cuales oscilan entre cinco y diez años en el rubro empresarial y el 12.5% están hace apenas dos años, el 50% tiene más de tres trabajadores

permanentes, y el 50% tiene posee dos trabajadores eventuales, el 87.5% manifestaron que la formación de las MYPE fue por obtención de ganancias.

Respecto al financiamiento: El 87.5% manifestaron que el financiamiento de su negocio es con financiamiento de terceros, específicamente entidades bancarias, el 62.5% de empresarios acuden al Banco de Crédito, en el año 2011, el 50% precisa que el crédito solicitado, fue a largo plazo, el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2011 y 2012, el 50% invirtieron en capital de trabajo, el 25% en compra de activos fijos.

Carbajo (2014), en su estudio Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina, del distrito de Chimbote, periodo 2011” llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a las características de las MYPE: El 100% se dedican al negocio por hace más de 5 años respectivamente, el 66.67% de las MYPE encuestas tienen de 1 a 5 trabajadores, el 33.33% tienen de 6 a 10 trabajadores, de las MYPE encuestadas el 66.67% se formaron con la finalidad de obtener ganancia y el 33.33% se formó con la finalidad de dar empleo a la familia. Respecto a los Empresarios: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 66.67% oscilan entre 25 a 45 años de edad y el 33.33% entre 45 a 60 años, el 33.33% son de sexo masculino, y el 66,67% son femenino, el 66.67% tiene estudios universitarios, el 33.33% secundaria completa.

Respecto al Financiamiento: El 100% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo el 75% del Banco Continental BBVA y la caja municipal, el 25%, donde el Banco Continental BBVA (sistema bancario) cobró una tasa de interés anual por los créditos que otorgó de 28% y 18.50% la caja municipal del Santa. El 25% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y

el 75% en capital de trabajo. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

Zegarra (2013), en su estudio "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro librerías del distrito de Chimbote, periodo 2009 - 2010" llegó a las siguientes conclusiones: En cuanto a los representantes legales: La totalidad de estos son de sexo masculino y desempeñan el cargo de Administrador en sus respectivas MYPE, la mayoría de estos tienen de 31 a 40 años de edad, de estado civil convivientes, con una instrucción hasta el nivel secundario y tienen de 6 a 10 años desempeñando el cargo de Administrador.

En cuanto al aspecto general de las MYPE: La totalidad de estas son formales y se formaron con la finalidad de obtener ganancias, más no para dar empleo a la familia, la mayoría de estas tiene de 1 a 20 años de permanencia desarrollando sus actividades en el mercado y con trabajadores permanentes. En cuanto al financiamiento: Ninguna de las MYPE solicitó crédito financiero (préstamo) en los años 2009 y 2010. La mayoría de los representantes legales no creen que el crédito financiero mejore la rentabilidad de su empresa y tampoco recurren al financiamiento informal.

Agreda (2013), en su estudio "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro comercializadoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote (casco urbano), periodo 2011 - 2012" llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los Empresarios: El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados son adultos, el 50% son del sexo masculino, el 30% tienen estudios superiores no universitario completa y el 80% son casados. Respecto a las características de las MYPE: Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 90% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 20%

tienen dos trabajadores permanente, el 50% tienen de 3 a más trabajadores eventuales y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

Respecto al Financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 100% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio de entidades no bancarias, en el año 2011 el 30% fue a corto plazo, en el año 2012 el 50% fue de corto plazo y el 50% lo invirtió en capital de trabajo.

Tantas (2010), en su estudio Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009” llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: De las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años, el 57.1% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino, el 42.9% de los microempresarios encuestados tiene grado de instrucción superior universitaria, 28.6% tienen grado de instrucción superior no universitaria y el 28.6% grado de instrucción secundaria. Respecto a las MYPE: el 100% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de distribución de útiles de oficina hace más de 3 años.

Respecto al Financiamiento: El 100% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo el 100% del Banco Continental BBVA. El 33.3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66.7% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

El 66.7% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 5% y el 33.3% dijeron que se había incrementado en 15%.

Peñaranda (2011), en su informe económico titulado “tasa de interés de bancos y cajas municipales muestra una tendencia a la baja”, La disminución se explicaría por una mayor competencia entre bancos y por la participación creciente de los segmentos del mercado mayorista y minorista, tal como se puede apreciar en los gráficos del anexo 3.

### **2.1.3 Locales**

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en la región y ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Gaona (2013), en su estudio “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro librerías, de la ciudad de Paita, periodo 2012” llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al financiamiento: El 100% de los administradores dijeron que el tipo de financiamiento para el capital de las MYPE del sector comercio en el rubro librerías es a través de entidades financieras, habiendo recibido el crédito solicitado, el cual contribuyó a solucionar problemas de liquidez. Si cumple con todas las obligaciones, regulaciones legales y el pago de impuestos.

Las librerías si cuentan con un financiamiento relacionado directamente con las MYPE del Sector Comercio para su crecimiento. Cuentan con excelente nivel de liquidez y solvencia, lo cual genera buena rentabilidad.

Chiroque (2013), citó la tesis realizada por Pachas, (2009). En la ciudad de Piura, titulada “Incidencia de los préstamos en las MYPE” llega a las siguientes conclusiones:

Las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las PYME, resultan excesivas y que al carecer de historia crediticia e información mínima organizada en estados financieros básicos para evaluar rasgos de

riesgos, más del 82% de los pequeños y microempresarios tiene que aceptar tasas de interés anual por encima del mercado (TAMN 20- 22%) y superior al 100% (por adicionar gastos operativos, comisiones, seguros), cobradas por la micro financieras conformada por las cajas municipales – CMCP (135.98%), cajas rurales – CRAC (90.12%) y MPYME (98.70%), banco de consumo (186.80%) y ONG(112.91%); aun cuando estas disminuyen sus tasas compensatorias al 151.1179.59% (SBS– Feb. 2004), resultan inviables si se quiere impulsar su crecimiento, siendo necesario revertir la elevada carga financiera y deterioro patrimonial mediante nuevos mecanismos y sistema financiero alternativo al tradicional.

Debe resolverse el problema de financiamiento caro de las PYME, para fortalecer su importancia aporte a la economía al participar en más del 75% de la PEA, con el 42% en el PBI, con 98% en las unidades productivas ya que el 75% de los pequeños y microempresarios señalan que el problema más difícil de solucionar es el financiamiento, corroborándose con lo señalado por la comisión PYME del congreso, 1998, en que los bancos comerciales ofertan créditos únicamente al 16% de las PYME.

El deterioro patrimonial de las PYME se ven agravadas por que el 50% del financiamiento a las PYME lo proveen los prestamistas informales y los hacen a tasas de interés usureras a plazos corto: diarios, semanales, mensuales, etc., que superan largamente la tasa de interés anual cobrada por las micro financieras y ONGS.

Debe encararse la problemática de las PYME, como una estrategia de apoyo y promoción efectiva, considerando la propuesta-alternativa al sistema de financiamiento tradicional, que comprende la conversión de COFIDE en banco de las pymes, no como en fomento sino de acuerdo a las reglas de mercado. Asimismo la aplicación de una política de estado a partir de una redefinición del rol y misión de un ministerio (por ej. Trabajo o Producción) en el marco de la Reforma del Estado, que se orienta a revertir el grave nivel de información.

## 2. 2 Bases Teóricas.

### 2.2.1 Teorías del Financiamiento

Escalera (2011), en su tesis doctoral "El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa" cito a Zorrilla (2006). Quien explica que la importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto.

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura optima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento.

La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de

la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería).

Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor elección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984).

Esta es aparentemente en relaciona a las teorías tradicionales, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J. Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores

maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (Sarmiento, 2005).

Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

### **La teoría tradicional de la estructura financiera**

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general. Teoría de Modigliani y Miller M&M Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

**Proposición I:** Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

**Proposición II:** Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de esta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

**Proposición III:** Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

### **Tipos de Financiamiento**

Según Domínguez & Crestelo (2009), ara establecer los tipos de fuentes de financiamiento los autores estudiados tienen en cuenta las siguientes clasificaciones:

- **Según su nivel de exigibilidad.**
- **Según su procedencia.**
- **Según su plazo de vencimiento**

Según su procedencia los recursos financieros pueden ser propios o ajenos. Los primeros son los que fueron puestos a disposición de la empresa cuando se constituyó la misma y en principio este no tiene que ser reembolsado, los segundos son los fondos prestados por elementos exteriores a la empresa.

Otra fuente de financiamiento es la que se conoce como financiamiento de guerrillas. Estas técnicas se han desarrollado como resultado de tácticas desesperadas para lograr mantener a flote a una empresa, mientras esta se recupera de cualquier falla en el flujo de capital. Lo más valioso de esta técnica es el uso de recursos ajenos que permita generar ingresos pero que no generen costos directos.

Por ejemplo, negociar para que las cuentas al proveedor sean pagadas directamente por los clientes, quedándose la empresa con el precio de su valor agregado. Esto funciona muy bien en empresas con una alta rotación de inventario.

- **Según su nivel de exigibilidad:** Estos pueden ser a corto o largo plazo sobre los que se prestará mayor atención.

#### **a) Fuente de Financiamiento a Corto Plazo**

La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y cumplimiento de sus actividades operativas.

El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios. Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar.

Las empresas siempre deben tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que pueda conseguir y esto es muy importante porque el préstamo a corto plazo sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías.

También es importante que la empresa utilice financiamiento a corto plazo con o sin garantías para financiar necesidades estacionales de fondos en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventario.

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

Según López (2014), los Financiamientos a Corto Plazo, están conformados por: Créditos Comerciales, Créditos Bancarios, Pagarés, Líneas de Crédito, Papeles Comerciales, Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar y Financiamiento por medio de los Inventarios.

**El Financiamiento a corto plazo,** está conformado por:

- **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos. Ventajas; es un medio más equilibrado y menos

costoso de obtener recursos. Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales. Desventajas; Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal. Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas

- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento. Ventajas; la flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener utilidades. Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital. Desventajas; un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa. Un Crédito Bancario acarrea tasa pasiva que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.
- **Pagaré:** Es un instrumento negociable, es una incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador. Los pagarés por lo general, llevan intereses, los cuales se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Ventajas; se paga en efectivo. Hay alta seguridad de pago, al momento de realizar alguna operación comercial. Desventajas es La acción legal, al momento de surgir algún incumplimiento en el pago.

- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite. Las ventajas de una línea de crédito es un efectivo; con el que la empresa puede contar. Desventajas de una línea de crédito Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. Ventajas del papel comercial: Es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario. Sirve para financiar necesidades a corto plazo, como el capital de trabajo. Desventajas Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas. Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.
- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:**  
 Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella. Ventajas Este método aporta varios beneficios, entre ellos están: Es menos costoso para la empresa. Disminuye el riesgo de incumplimiento, si la empresa decide vender las cuentas sin responsabilidad. No hay costo de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas. No hay costo del departamento de crédito. Por medio de este financiamiento, la empresa puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

Desventajas El costo por concepto de comisión otorgado al agente. La posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

- **Financiamiento por medio de los inventarios:**

Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. Ventajas de este financiamiento. Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es su inventario. Le da la oportunidad a la organización, de hacer más dinámica sus actividades. Desventajas Le genera un Costo de Financiamiento al deudor. El deudor corre riesgo de perder su inventario (garantía), en caso de no poder cancelar el contrato (Financiamiento, 2014).

**El Financiamiento a largo plazo,** está conformado por:

- a) Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- b) Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c) Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos viene de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

Ventajas de los bonos como forma de financiamiento Son fáciles de vender, ya cuestan menos. El empleo de los bonos no cambia, ni aminora el control de los actuales accionistas. Con los bonos, se mejora la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

Desventajas La empresa debe tener mucho cuidado al momento de invertir dentro de este mercado, infórmese.

- a) **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación. El arrendamiento se presta por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos (Briceño).

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional.

Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- a) **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- b) **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- c) **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las

poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

**Microcréditos:** El objetivo de las microfinanzas es potenciar la capacidad de los clientes de iniciar un pequeño negocio, o instrumentar el autoempleo. Elementos que participan en los microcréditos y su funcionamiento  
**Microfinanzas:** Significa otorgar a las familias más pobres, pequeños préstamos (microcrédito) para apoyarlos económicamente en actividades productivas (negocios-autoempleo). **Microfinancieras:** Son organizaciones e instituciones, que brindan servicios financieros (ahorro y crédito) a los más pobres. Ofrecen servicios financieros solo a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica.

**Crédito Pyme:** Es otra opción de financiamiento por el cual se puede obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo para su empresa. Dentro de los beneficios que otorga esta alternativa están: Es una forma sencilla de obtener recursos para tu empresa Se puede utilizar también para obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo Otorga condiciones preferenciales en requisitos, tasa y garantías No se necesita garantía hipotecaria, solo basta la aceptación y la firma de un obligado solidario como fuente alternativa de pago, y que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante.

- **Según su procedencia.**

**Financiamiento interno:** Se logra a partir de los propios medios económicos que dispone la empresa, es decir, de los fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa): reservas, amortizaciones, etc.

**Financiamiento externo:** Procederá de inversionistas que no forman parte de la empresa. Como por ejemplo: financiación bancaria, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etc.

- **Según su plazo de vencimiento**

**Financiación a corto plazo:** Es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Algunos ejemplos son el crédito bancario, el Línea de descuento, financiación espontánea, etc.

**Financiación a largo plazo:** Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución, por ejemplo cuando la financiación se llevó a cabo a partir de fondos propios o de algún amigo, pariente que no lo solicita. (Fondos propios). Algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc...

## 2.3 Marco Conceptual

### 2.3.1 MYPE:

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.<sup>1</sup>

Así, en el Perú, una Microempresa dispone de entre 1 y 10 trabajadores, y maneja un monto máximo de ventas anuales de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa emplea de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por decreto supremo refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido periodo.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (Codemype, 2010).

### 2.3.2 COREMYPE:

Es una instancia que busca articular el trabajo interinstitucional de las entidades que promueven el desarrollo de la micro y pequeña empresa en la Región, promoviendo el acercamiento entre las diferentes asociaciones de la

---

1

(LeyN°28015,2003).

Micro y Pequeña Empresa, entidades privadas de promoción y asesoría de las MYPE y autoridades regionales, dentro de la estrategia y en el marco de las políticas nacionales y regionales.

**Empresa bancaria:** es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado (Asbanc, 2013).

**Empresa Financiera:** es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

**Caja Rural de Ahorro y Crédito:** es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural.

**Caja Municipal de Ahorro y Crédito:** es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas.

**Caja Municipal de Crédito Popular:** es aquella especializada en otorgar crédito pignoraticio al público en general, encontrándose también para efectuar operaciones y pasivas con los respectivos Concejos Provinciales y Distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos Concejos y empresas.

**Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa: EDPYME:** es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa.

**Empresa de arrendamiento financiero:** cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio del pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado.

**Empresa de Factoring:** cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda;

**Empresa afianzadora y de garantías:** cuya especialidad consiste en otorgar afianzamientos para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del extranjero, en operaciones vinculadas con el comercio exterior;

Empresa de servicios fiduciarios: cuya especialidad consiste en actuar como fiduciario en la administración de patrimonios autónomos fiduciarios, o en el cumplimiento de encargos fiduciarios de cualquier naturaleza.

**Cooperativas de Ahorro y Crédito:** autorizadas a captar recursos del público y pueden operar con recursos del público, entendiéndose por tal a las personas ajenas a sus accionistas, si adoptan la forma jurídica de sociedades cooperativas con acciones.

El «**Factoring**» es una modalidad que ha tenido un auge importante en los últimos tiempos, que consiste en dar liquidez a las empresas mediante la cesión de sus cuentas por cobrar (facturas y letras), como producto de las ventas al crédito. El requisito principal son los estados financieros actualizados y la vigencia de poderes. El grado de desarrollo y el tamaño de la empresa son determinantes al momento de requerir este sistema como alternativa de financiamiento.

Dado este engorroso trámite, el ingenio de los peruanos no tiene límites, aun cuando no evalúan adecuadamente los riesgos que corren porque no saben realmente lo que sucede o por lo difícil que es conseguir otro tipo de préstamos, recurren a los famosos «créditos para consumo». Con consecuencias muchas veces lamentables: la alta tasa de retorno que exige un crédito de este tipo muchas veces no es lograda por los pequeños empresarios que enfrentan después una reducción real de sus ingresos.

**Liquidez.-** Dinero en efectivo y depositado en cuenta disponible a la vista en corto plazo, de que dispone una empresa para atender a sus obligaciones más inmediatas. Junto al efectivo ha de considerarse todo aquello que es objetivo ha de considerarse todo aquello que es objeto de conversión rápida en dinero.

**Endeudamiento.-** Proceso por el cual se obtienen recursos financieros, mediante operaciones de crédito que implican compromisos de pagos futuros.

**Riesgo.-** elemento de incertidumbre que puede afectar la actividad de un agente o al desarrollo de una empresa, comercial e industrial, está contingente a riesgos diversos.

### 2.3.3 Financiamiento

#### 2.3.3.1 Concepto

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse (Ramírez, 2015).

El financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora

de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores (Enciclopedia de Clasificaciones, s.f.).

Según Unesr (2011), se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. También puede contratarse dentro del país o fuera de este a través de créditos, empréstitos u otro tipo de obligación derivada de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

A menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios.

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las instituciones microfinancieras no bancarias como las cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector.

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto

adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (Cáceres, 2014).

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo (Turmero).

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (Lamen, 2013).

El mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo llamado interés (Turmero).

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los

gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

## **Clasificación de las Fuentes de Financiamiento**

### **Fuentes Internas**

Dentro de las fuentes de financiamiento internas sobresalen las aportaciones de los socios (capital social). El cual se divide en dos grupos:

#### **Capital Social Común**

Es aquel aportado por los accionistas fundadores y por los que puede intervenir en el manejo de la compañía. Participa el mismo y tiene la prerrogativa de intervenir en la administración de la empresa, ya sea en forma directa o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por sí mismo o por medio de representantes individuales o colectivos.

#### **Principales Características**

- Tienen derecho de voz y voto en las asambleas generales de accionistas.
- El rendimiento de su inversión depende de la generación de utilidades.
- Pueden participar directamente en la administración de la empresa.
- En caso de disolución de la empresa recuperan su inversión luego de los acreedores y después de los accionistas preferentes hasta donde alcance el capital contable en relación directa a la aportación de cada accionista.
- Participa de las utilidades de la empresa en proporción directa a la aportación de capital.
- Es responsable por lo que suceda en la empresa hasta por el monto de su aportación accionaria.

- Recibirá el rendimiento de su inversión (dividendos) solo si la asamblea general de accionistas decreta el pago de dividendos.
- Casi nunca recibe el 100% del rendimiento de la inversión por vía de los dividendos, porque destinan cierto porcentaje a reservas y utilidades retenidas.

Formas de aportar este tipo de capital

- Por medio de aportaciones ya sea al inicio de la empresa o posteriormente a su creación.
- Por medio de la capitalización de las utilidades de operación retenidas.

### **Capital Social Preferente**

Es aportado por aquellos accionistas que no se desea que participen en la administración y decisiones de la empresa, si se les invita para que proporcionen recursos a largo plazo, que no impacten el flujo de efectivo en el corto plazo.

Dada su permanencia a largo plazo y su falta de participación en la empresa, el capital preferente es asimilable a un pasivo a largo plazo, pero guardando ciertas diferencias entre ellos.

- Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo. El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:
  - Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
  - Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
  - Pagaré: Es un instrumento negociable, es una “promesa” incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de

dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

- Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir .

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las

estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes .

- Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:
- Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- Instituciones financieras públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- Entidades financieras: este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.
- Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:
- Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales

instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

- Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

### 2.3.3.2 Terminología relacionada al Financiamiento

**Agente.-** Persona que representa, actúa y rinde cuentas por otra.

**Anualidad.-** Suma predeterminada que un “beneficiario” tiene derecho a recibir periódicamente, hasta su muerte, o durante determinado número de años, como resultado de un plan convenido.

**Fraude.-** Práctica de la simulación y del artificio con intención de engañar o lesionar a otro. Es ilegal.

**Garantía.-** Promesa hecha por una persona para responder por la falta de cumplimiento de otra, en el pago de una deuda o en la ejecución de una obligación.

**Posdatar.-** Indicar una fecha posterior a aquella en que un documento es librado.

**Rendimiento (yield).-** Ingreso que se obtiene en una inversión expresado como un porcentaje de la cantidad invertida.

#### **Crédito**

**Acreedor.-** Persona o entidad que presta o concede crédito a otra persona o entidad y adquiere de ese modo el derecho de cobrar intereses y el repago de la suma prestada.

**Acreedor garantizado.-** Persona cuyos derechos sobre otra están protegidos con colateral o con una hipoteca u otra garantía real.

**Cargo por financiamiento.-** El costo de un préstamo en dólares y centavos según lo requiere la Ley de Veracidad sobre Préstamos.

**Codeudor.-** Es toda otra persona, en adición al deudor directo, que firma los documentos de un préstamo asumiendo así una obligación igual a la del deudor directo.

**Crédito.-** Es la promesa de pago en el futuro para poder comprar o tomar prestado en el presente.

**Crédito rotativo.-** Comúnmente llamada línea de crédito, es una facilidad que puede ser utilizada repetidamente, hasta el límite establecido.

**Deudor.-** Persona que tiene una deuda y la obligación de pagarle al acreedor.

**Fiador.-** Persona que se compromete a pagar si otro no lo hace.

**Historial de crédito.-** El récord continuo de las deudas y compromisos de un deudor y cuán bien han sido pagadas u honradas.

**Interés.-** Cargo que se cobra al que toma prestado por utilizar el dinero o capital de otra persona o entidad. Se paga a intervalos convenidos y que se expresa comúnmente como un porcentaje anual del capital no pagado.

**Préstamo de consolidación.-** El combinar varias deudas en una con el fin de lograr una tasa de interés más baja o pagos mensuales más bajos al extender los pagos por un periodo de tiempo más largo.

**Principal.-** Cantidad de dinero que se ha prestado y sobre la cual se computa y han de pagar intereses.

**Recargo.-** Importe que frecuentemente se agrega a un contrato de pago en una venta a plazos, para cubrir los gastos de venta y administrativos, los intereses, riesgos y algunas veces también otros factores.

**Refinanciamiento.-** Sustitución de una deuda con otra nueva.

**Reglamentación Financiera.-** Conjunto de leyes y reglamentos para proteger a los consumidores que utilizan crédito y a los inversionistas, así como para garantizar la solvencia y solidez del sistema financiero de un país.

**Tarjeta de crédito.-** Tarjeta plástica emitida por un acreedor que permite a los individuos obtener dinero prestado y adquirir bienes o servicios según un acuerdo de crédito previamente establecido.

**Tasa fija.-** Es una tasa de interés aplicable al principal de un préstamo o contrato de crédito que se establece desde el principio y no cambia en ningún momento mientras dure el contrato.

**Tasa variable.-** Es una tasa de interés aplicable al principal de un préstamo o contrato que puede aumentar o reducirse mientras dure el contrato. Usualmente, los cambios en la tasa no pueden pasar de ciertos mínimos o máximos acordados en el contrato.

**Tasa primaria (prime rate).-** Tasa de interés que imponen los principales bancos en préstamos de corta duración a clientes con buenas clasificaciones de crédito.

### **Depósitos y Pagos**

**APY (Annual Percentage Yield).-** Tasa de rendimiento real en cuentas de depósito.

**Certificado de Depósito (CD).-** Es una cuenta de depósito a plazo fijo que se evidencia en un documento emitido como recibo en el que se hace constar: el plazo, la tasa de interés y otras condiciones, entre ellas que no puede retirarse antes del vencimiento pactado sin penalidad.

**COSSEC (Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de las Cooperativas de Puerto Rico).-** Supervisa las cooperativas de ahorro y crédito en Puerto Rico y asegura sus depósitos hasta \$250,000 por depositante.

**Cuenta corriente o de cheques.-** Depósito en una institución financiera sujeto a retiros sin previo aviso, generalmente mediante la emisión de cheques. Se conoce también como un depósito a la vista (o a la demanda).

**Cuenta de ahorros.-** Cuenta de depósito en una institución financiera entre cuyas condiciones contractuales se establece que la institución tiene la facultad de exigir al depositante un aviso con hasta 30 días de anticipación, antes de efectuar un retiro.

**Depositario** - Institución financiera que acepta depósitos de sus clientes.

**FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation).** - Corporación del gobierno federal que asegura hasta \$100,000 por depositante en los bancos asegurados por la entidad.

**Tarjeta de débito.-** Tarjeta plástica emitida por una institución financiera que permite al tarjetahabiente, entre otras transacciones, el retiro de fondos de sus cuentas en cajeros automáticos y el pago por bienes y servicios en comercios.

### **Préstamos Hipotecarios**

**APR (Tasa de interés anual).-** Es el costo total del crédito expresado como una tasa porcentual anual. Incluye la tasa de interés, puntos, costos del intermediador financiero y otros cargos del crédito que debe pagar el deudor.

**Puntos (Cargo por descuento).-** Cargo impuesto en préstamos hipotecarios para ajustar el rendimiento de los mismos a las condiciones del mercado. Un punto es equivalente al uno por ciento de la cantidad tomada a préstamo.

**Cargos por originación.-** Cargos razonables, incidentales y necesarios a la investigación y otorgación de un préstamo.

**Corredor de préstamos.-** Cualquier persona natural o jurídica que ofrece y contrata sus servicios para gestionar, tramitar u obtener préstamos hipotecarios u otros tipos de préstamos y financiamientos para terceras personas a cambio de una comisión.

**Estimado de buena fe.-** Estimado de los probables costos del servicio de cierre de un préstamo hipotecario que el deudor debe recibir al momento, o dentro de tres días después de presentar su solicitud.

**Estudio de título.-** Verificación del récord público para determinar el dueño de un predio de bienes raíces y los gravámenes que puedan existir sobre dicha propiedad.

**Gastos de cierre.-** Incluye, entre otros: puntos, cargos de preparación de escrituras, hipotecas y documentos de liquidación, honorarios de abogados, cargos de registro y notario, tasación e informe de crédito.

**Gravamen.-** Cualquier carga u obligación impuesta sobre bienes raíces. Derecho de los acreedores a cierto activo (por ejemplo, una casa) si el deudor falla en cumplir sus obligaciones de pago.

**Hipoteca.-** Documento legal mediante el cual un deudor le da a un acreedor un gravamen sobre una propiedad como garantía por un préstamo; el gravamen lo crea el documento.

**Penalidad por prepago.-** Cláusula de ciertos contratos de préstamo que impone un cargo (generalmente establecido como un porcentaje) al deudor en caso de pagar su deuda (o cualquier abono o fracción del mismo) antes de la fecha de vencimiento.

**Cuenta en Plica ("escrow account").-** Una cuenta en depósito especial bajo la custodia de una institución que se establece para garantizar el cumplimiento de pagos dirigidos a proteger y mantener libre de gravámenes la propiedad objeto de un préstamo hipotecario, tales como: primas de seguros, contribuciones sobre la propiedad, etc.

**Préstamo Hipotecario.-** Un préstamo que tiene de garantía un gravamen a una o varias propiedades inmuebles. En el contrato se fijan las condiciones o forma de pago o liquidación del préstamo. Se utiliza principalmente para financiar la compra de propiedades inmuebles, como casas de vivienda.

**Préstamos convencionales.-** Préstamos hipotecarios que no están asegurados o garantizados por entidades del gobierno como la FHA o la Administración de Veteranos.

**Seguro hipotecario privado (PMI, siglas en inglés).-** Protege al prestamista contra pérdidas por retraso en los pagos por parte del deudor. Generalmente, se requiere en préstamos convencionales cuando el pronto es menor al 20 por ciento del precio de venta.

**Tasación.-** Estimado del valor de una propiedad.

### **Inversiones / Valores**

**Acción.-** Participación fraccional de propiedad en el capital de una compañía, cuyo valor puede apreciar o depreciar.

**Bono.-** Certificado de deuda a largo plazo emitido por una compañía, el gobierno federal o por un gobierno estatal o local.

**Cartera de inversiones (portfolio).-** Conjunto de valores que pertenecen a una persona. Conforme a los propósitos de quien invierte, la cartera puede ser para ingreso, crecimiento, crecimiento agresivo o especulación.

**Corredor-trafficante.-** Cualquier corporación, sociedad o individuo que se dedica al negocio de comprar o vender valores para sí o terceros, salvo excluido por ley. Término también conocido como casa de corretaje.

**Cotización.-** Pareja de precios consistentes de la licitación (bid) y el ofrecimiento (ask). La primera indica el precio mayor que se está dispuesto a pagar por un valor y la segunda el precio menor a que se está dispuesto a vender tal valor en el mismo momento dado.

**Cuenta al margen.-** Cuenta en la que un cliente utiliza crédito facilitado por una casa de corretaje para hacer compras de valores, contra sus mismos valores, por una cantidad mayor a la depositada en la

cuenta. El uso de una cuenta al margen supone riesgos tales como perder más fondos de los depositados en la cuenta.

**Diversificación.-** Distribución de las inversiones entre distintos tipos de valores, industrias y localidades, con la idea de reducir el riesgo.

**Fondo mutuo abierto (open end).-** Es una compañía organizada para invertir en valores que emite nuevas participaciones según recibe el dinero de los inversionistas por lo que no existe limitación en el número de acciones en circulación.

**Inversión.-** Colocación de fondos en valores para obtener ingresos o realizar ganancias.

**Riesgo.-** La probabilidad de incurrir una pérdida por cambios imprevistos en el precio o rendimiento de una inversión.

**SIPC.-** Compañía privada que garantiza el repago del dinero y valores en cuentas en casas de corretaje, hasta \$500,000 por cliente (hasta \$100,000 en efectivo), en caso de bancarrota de la casa de corretaje. No protege contra fluctuaciones en el mercado ni por pérdida en las inversiones.

**Valor en el mercado (market value).-** Precio de una acción u otro valor vigente para transacciones en un momento dado.

### 2.3.3.3 Terminología relacionada a librería

**Apéndice.-** Material complementario o adicional situado generalmente al final de un libro.

**Apócrifo.-** Obra cuya autenticidad o autoría está en duda. También son apócrifos los libros de la Biblia que no están en el canon admitido por la Iglesia.

**Audiolibro.-** Cassette, LP, CD, archivos de audio u otro modo de registro en el que una voz lee el texto de un libro.

**Barbas.-** Término para denominar los bordes del libro no cortados o sin cortar.

**Biblio.-** Del griego, correspondiente al libro.

**Bibliófilo.**- Un enamorado de los libros. Persona aficionada a las ediciones originales, más correctas o más raras de los libros.

**Bibliofobia.**- Tener miedo a los libros.

**Bibliografía.**- Lista sistemática de libros y otras obras que pertenecen a un determinado tema.

**Bibliópata.**- Un bibliófilo para el que el amor por los libros se ha convertido en una obsesión (incluye libreros y coleccionistas).

**Braille/Grandes caracteres.**- Libro impreso con letras grandes para personas con discapacidad visual.

**Bucarán.**- Paño de lino pesado utilizado en la encuadernación. A menudo es almidonado o recubierto con un material protector.

### **III.- METODOLOGÍA**

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

La investigación utilizó el diseño No experimental – transeccional - descriptivo.

##### **No experimental**

Aquella investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para analizarlos con posterioridad. En este tipo de investigación no hay condiciones ni estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural.

##### **Transeccional**

Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

##### **Descriptivo**

La investigación descriptiva, tiene como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiestan las variables y proporcionar su descripción.

#### **3.2 Población y muestra:**

##### **3.2.1 Población:**

La Población considerada correspondió a 40 empresas del sector en estudio

##### **Criterios de inclusión:**

Empresas ubicadas en la ciudad de Piura

Empresas Formalmente constituidas

Empresas con más de tres años de actividad en el rubro.

### 3.2.2 Muestra

La muestra representativa correspondió a 40 empresas pertenecientes a la población del sector en estudio y con los mismos criterios de inclusión.

Ítem	Razón Social	N° RUC	Dirección
1	Librería Bazar del Pacífico.	10035793521	Av. Sánchez Cerro, 1250 Piura - Piura
2	Librería CAYLU Import. SRL.	20525703283	Av. Sánchez Cerro N° 544 - Piura
3	Librería Rivera.	20600118910	Av. Sánchez Cerro N° 526 - Piura
4	Librería - Importadora el Caballo Rojo EIRL.	20601254213	Av. Sánchez Cerro Nro. 623 - Piura
5	Librería Bazar el Estudiante	10026100068	Av. Sánchez Cerro N°. 274 (Frente a caja Paita)Piura - Piura
6	Librería el quijote	10414588587	Av. Sánchez Cerro NRO. 1002 (altura del grifo) Piura - Piura
7	Librería Bazar STEPHANIE	10028094081	Jr. Vice N°. 266 Dpto. 101 Int. 1° Urb. Santa Ana Piura - Piura
8	Librería DANAE SAC.	20460238898	Av. Vice Mz. A Lt. 63 Urb. Talara - Piura
9	Librería VITERI.	20530066470	Calle Loreto N° 562 - Piura
10	Librerías Crisol SAC.	20501457869	Av. Sánchez Cerro, 234 - Piura
11	Librería STAR. BOOK.	10028206858	Calle Junín N° 826 - Piura
12	Librería Bazar Don Bosco E.I.R.L.	20526394501	Cal. Junín N°. 550 cercado de Piura (entre Callao y Huánuco) Piura - Piura
13	Librería AXIS.	20525406076	Calle Cuzco N° 341 Piura
14	Librería el Shadday.	10028694399	Calle Cuzco, 566 Piura - Piura
15	Librería Novedades Elena EIRL.	20526235372	Calle Cuzco 643 - Piura,
16	Librerías F. Chang.	20484287466	Jirón Huancavelica, N° 239 Piura - Piura
17	Librería el INCA SAC.	20100597714	Jr. Huánuco N° 633 - Piura
18	Librería Revin	20102613504	Jr. Tacna N° 138 - Piura
19	Librería Ubillus.	20398840381	Calle Arequipa, 625 Piura - Piura

20	Librería Bazar LENGASH EIRL.	20525384242	Cal. Lima sur Nro. 717 (a 1 Cdra. antes de iglesia san francisco)Piura - Piura
21	Librería Paulinas	20100259401	Jr. Callao N° 589 - Piura
22	Librería Bazar Kristine E.I.R.L.	20526664494	Av. Almirante Miguel Grau Nro. 378 Int. 1 Urb. Cercado de Piura - Piura
23	Librería Bazar Virgen del Carmen.	10469539054	Av. Grau N° 1081 Urb. Buenos Aires - Piura
24	Librería M y M.	10429717847	Mz. B1 Lt. 22 A.H: Santa Rosa Dist. 26 de Oct.-Piura
25	Librería en Gral. Regalos Bazar y Novdes “MARCE”	10026066471	Prolongación Grau 1867 San José 2do Piso – Piura.
26	Librería Abarrotes Lourdes	10026056719	Av. Grau 2248 Urb. Las Mercedes - Piura
27	Librería Dely	10417661536	Mz. A Lt. 01 UPIS Paredes Maceda dist. 26 Oct. Piura
28	Librería Angie E.I.R.L.	20525651119	Tienda 20 Mz. S/N Lote S/N Ext. Mcdo. - Piura
29	Útiles de Escritorio Librería ALI.	10450116471	Av. Mz. 29 Pto. 9 Unid 1 Mercado Central - Piura
30	Librería Negocios Peña EIRL.	20356883234	Jr. San Lorenzo Tda. N° 22 Ext. Mcdo Modelo - Piura
31	Librería Kelly.	20526318740	Tiendas exteriores Tda. 12 Anexo Mcdo. central-Piura
32	Librería Prado	10028555101	Av. Blas de atienza N° 208 Tda. N° 4 – Mcado. - Piura
33	Librería Toblanca	15102657893	Av. Blas de atienza mz.208 lote 13 Mcado. - Piura
34	Librería Bazar JOSHUA.	20526658842	Av. Chulucanas N° 473 – Santa Rosa - Piura
35	Útiles de Escritorio Librería Mary.	10035681031	Av. Principal Mz. A1 Lt. 8 A.H. Villa Piura - Piura
36	Librería Maritza	10028812120	Av. Mz. O Lt. 02 A.H. Ciudad del nido castilla - Piura
37	Librería LIBUN	20112949101	Urb. Miraflores s/n Castilla - Piura
38	Bazar Librería Boutique “LUA”	10413906577	Mz. H Lote. 25 urb. Micaela bastidas 1 etapa Dist. 26 de octubre - Piura.
39	Librería Bazar Oceánica	20316719067	Mz. C2 Lt. 02 A.H. Tácala Castilla - Piura
40	Librería Zeta News SAC.	20536365436	Av. Corpac N° 206 Castilla - Piura

### **3.3 Técnicas e instrumentos**

#### **3.3.1 Técnica**

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y documental.

#### **3.3.2 Instrumento**

Para el recojo de la información se utilizó la entrevista, la observación directa y el cuestionario, el cual estuvo compuesto por preguntas de tipo cerrada, las respuestas estarán condicionadas a un SÍ o a un NO, y redactadas de manera sencilla para que sean comprendidas con facilidad por los encuestados.

#### **3.3.3 Procedimiento de recolección de datos**

Para la recolección de los datos se realizaran visitas previas a las MYPE del sector comercio – rubro librería, con el propósito de coordinar con los representantes legales y/o gerentes de estas, para determinar si estos están dispuestos a proporcionar la información suficiente para la realización de nuestro trabajo de investigación.

### **3.4 Operacionalización de la variable.**

**3.4.1** Variable Principal de estudio

**3.4.2** Variable Independiente

- Financiamiento.

### 3.4 Operacionalización de variables

Variable a Investigar	Definición Conceptual	Indicador de variables	Tipo de Variable	Escala de Medición
<p style="text-align: center;"><b>Variable independiente</b></p> <p style="text-align: center;">Financiamiento en las MYPE</p>	<p>Son algunas características relacionadas al financiamiento de las MYPE</p> <p>El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Solicito Crédito</li>   <li>- Recibió Crédito</li>   <li>- Tipo de Financiamiento</li>   <li>- Inversión de crédito</li> </ul>	<p>Cuantitativa</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nominal</li> <li>- Sí</li> <li>- No</li>   <li>Nominal</li> <li>- Sí</li> <li>- No</li>   <li>Nominal</li> <li>- Propio</li> <li>- Entidades Financieras</li> <li>- Otras Personas</li>   <li>Nominal</li> <li>- Compre de Mercadería</li> <li>- Mejoramiento y/o Ampliación</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- El crédito ayuda abrir nuevos mercados</li> <li>- Plazo de devolución del crédito</li> <li>- Tasa de interés del crédito</li> <li>- Registra gastos financieros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- del Local</li> <li>- Compra de Activos Fijos Nominal</li> <li>- Sí</li> <li>- No</li> <li>- Nominal</li> <li>- 1 a 2 años</li> <li>- Más de 3 años</li> <li>- Nominal</li> <li>- 2%</li> <li>- 5%</li> <li>- 10% - mas</li> <li>- Nominal</li> <li>- Sí</li> <li>- No</li> </ul>
--	--	---	---

### 3.5 Matriz de consistencia

Título	Enunciado	Objetivo general	Objetivos específicos	Variables	Metodología
Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Piura, año 2015.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Piura, año 2015?	Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Piura, año 2015.	<p>1. Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las empresas del ámbito de estudio en el año 2015.</p> <p>2. Describir las principales características de las empresas del ámbito de estudio en el año 2015.</p> <p>3. Describir las principales características del Financiamiento de las empresas del ámbito de estudio en el año 2015.</p>	<b>Financiamiento</b>	<p><b>Diseño:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-No experimental -</li> <li>Transeccional -</li> <li>Descriptivo</li> </ul> <p><b>Técnica</b></p> <p>Revisión bibliográfica y documental.</p> <p><b>Instrumento:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entrevista</li> <li>- Observación directa</li> <li>- Cuestionario.</li> </ul>

### **3.6 Plan de análisis**

Una vez obtenido los datos se procedió a procesarlos. Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva y para la tabulación de los datos se utilizó como soporte los programas de Word y Excel.

### **3.7 Principios Éticos**

Durante el desarrollo de la investigación se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para estructurar el marco teórico.

De otro lado, considerando que gran parte de los datos utilizados son de carácter público, y pueden ser conocidos y empleados por diversos analistas sin mayores restricciones, se ha incluido su contenido sin modificaciones, salvo aquellas necesarias por la aplicación de la metodología para el análisis requerido en esta investigación.

Igualmente, se conserva intacto el contenido de las respuestas, manifestaciones y opiniones recibidas de los trabajadores y funcionarios que han colaborado contestando las encuestas a efectos de establecer la relación causa-efecto de las variables. Además, se ha creído conveniente mantener en reserva la identidad de los mismos con la finalidad de lograr objetividad en los resultados.

## IV. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

### 4.1 Resultados

#### 4.1.1 Respecto al objetivo específico 1

Describir las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del ámbito de estudio en el año 2015.

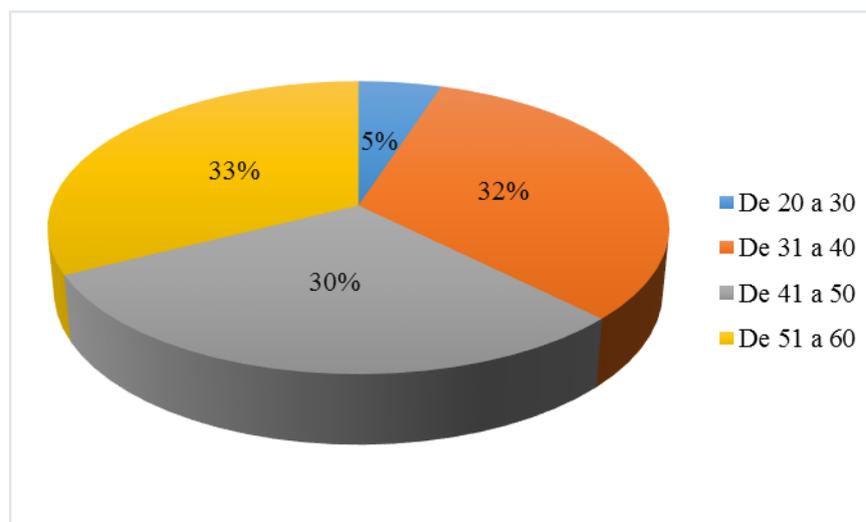
TABLA N° 1

#### 1. ¿Cuál es la edad del representante legal de la empresa?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Relat.
a) De 20 a 30	02	5%
b) De 31 a 40	13	32%
c) De 41 a 50	12	30%
d) De 51 a 60	13	33%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRÁFICO N° 1



Distribución porcentual de la Edad de los propietarios y/o representantes legales.

#### Interpretación:

El 5% de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 tiene de 20 a 30 años, el 32% tiene de 31 a 40 años, el 30% tiene de 41 a 50 años y el 33% tiene de 51 a 60 años.

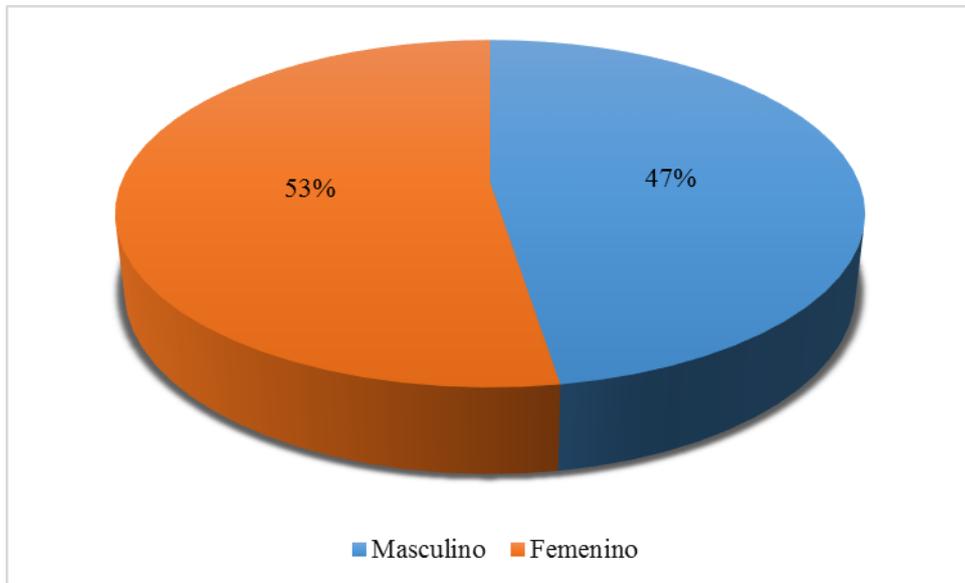
**TABLA N° 2**

**2. El representante legal de la empresa es de sexo:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Masculino	19	47%
b) Femenino	21	53%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 2**



Distribución porcentual del Sexo de los propietarios y/o representantes legales.

**Interpretación:**

El 53% de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 son de sexo femenino y el 47% son de sexo masculino.

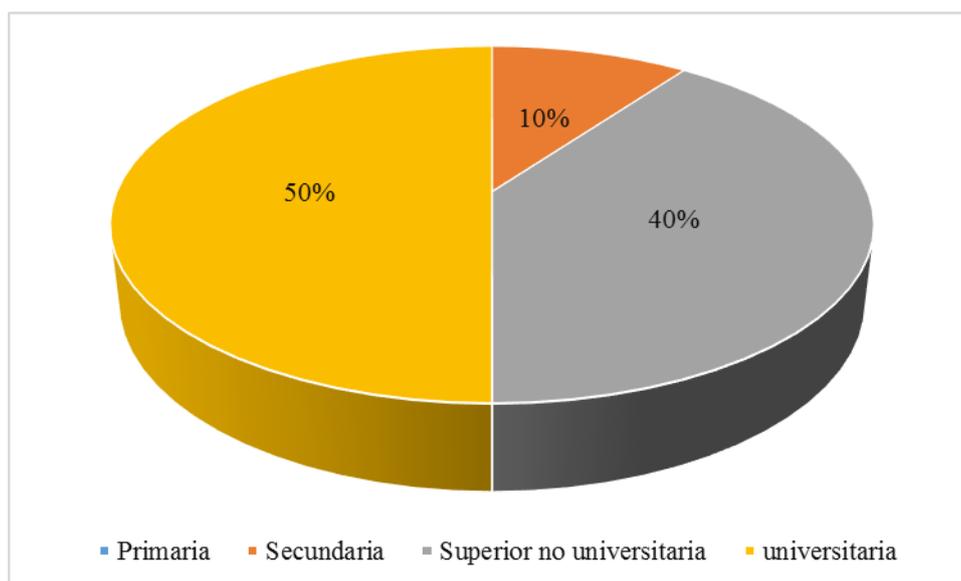
**TABLA N° 3**

**3. ¿Qué grado de instrucción tiene el representante legal de la empresa?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Primaria	0	00%
b) Secundaria	4	10%
c) Superior no universitaria	16	40%
d) Universitaria	20	50%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 3**



Distribución porcentual del Grado de instrucción de los propietarios y/o representantes legales.

**Interpretación:**

El 10% de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 tienen educación secundaria, el 40% tienen educación superior no universitaria y el 50% tienen educación universitaria.

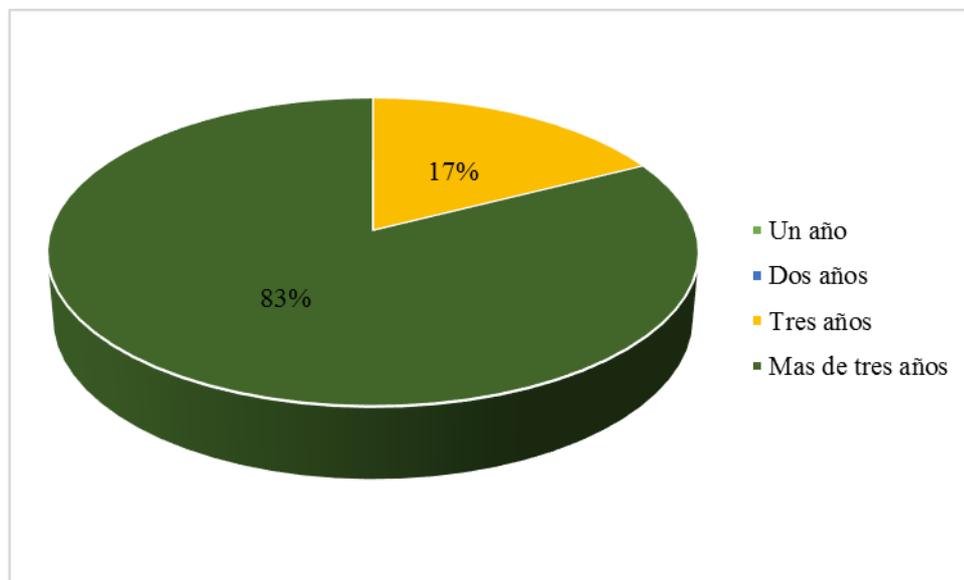
**TABLA N° 4**

**4. ¿Cuántos años de experiencia tiene el representante legal en el manejo de su Empresa?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Un año	00	00%
b) Dos años	00	00%
c) Tres años	07	17%
d) Más de tres años	33	83%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 4**



Distribución porcentual de la experiencia en el manejo de empresas de los propietarios y/o representantes legales.

**Interpretación:**

El 17% de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que tienen tres de experiencia en el manejo de su Librería, y el 83% tienen más de tres años de experiencia.

#### 4.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características de las empresas del ámbito de estudio en el año 2015.

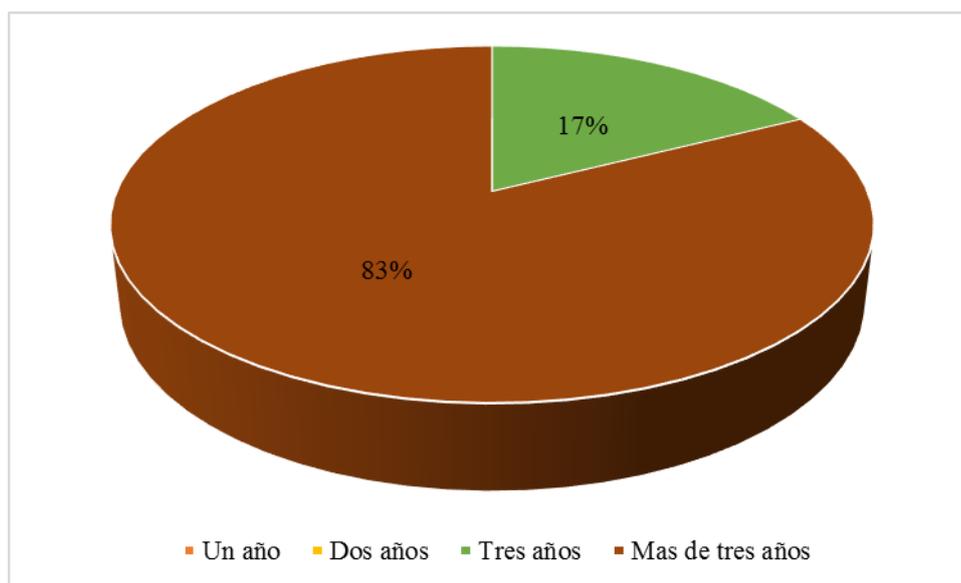
TABLA N° 5

#### 5. ¿Cuál es la antigüedad de su empresa?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Relat.
a) Un año	00	00%
b) Dos años	00	00%
c) Tres años	07	17%
d) Más de tres años	33	83%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRÁFICO N° 5



Distribución porcentual de la antigüedad de las empresas.

#### Interpretación:

El 17% de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 tienen tres años de antigüedad y el 83% tienen más de tres años de antigüedad.

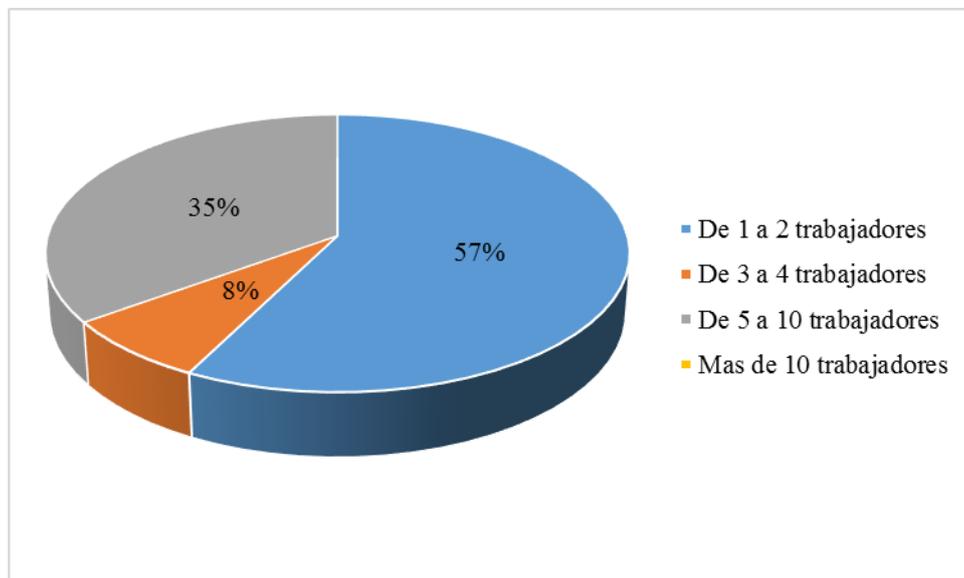
**TABLA N° 6**

**6. ¿Cuántos trabajadores tiene en su empresa?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) De 1 a 2	23	57%
b) De 3 a 4	03	8%
c) De 5 a 10	14	35%
d) Más de 10	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 6**



Distribución porcentual del número de trabajadores que tienen las empresas.

**Interpretación:**

El 57% de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 tienen de uno a dos trabajadores, el 8% tienen tres a cuatro trabajadores y el 35% tienen de cinco a diez trabajadores.

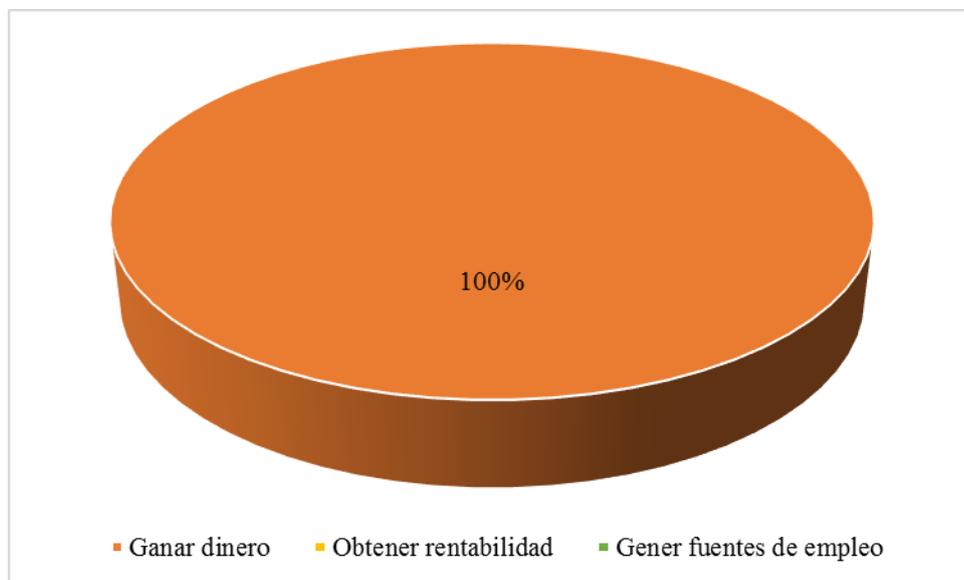
**TABLA N° 7**

**7. ¿Cuál es el objetivo de su empresa?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Ganar dinero	40	100%
b) Obtener rentabilidad	00	00%
c) Generar fuentes de empleo	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 7**



Distribución porcentual del objetivo de las empresas.

**Interpretación:**

El 100% de propietarios encuestados de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que su objetivo es obtener ganancias.

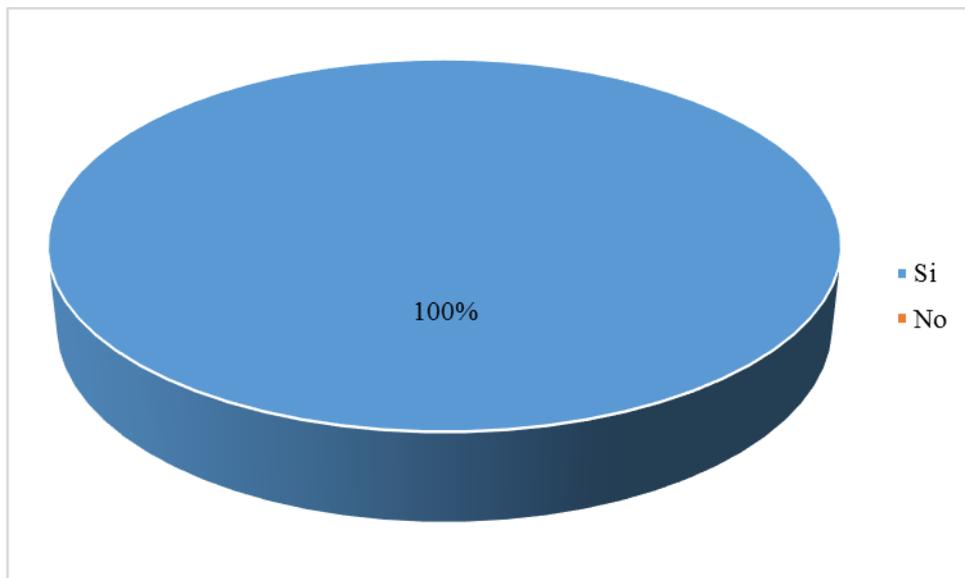
**TABLA N° 8**

**8. ¿Su empresa lleva Contabilidad?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Si	40	100%
b) No	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 8**



Distribución porcentual de que si llevan contabilidad las empresas.

**Interpretación:**

El 100% de propietarios encuestados de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que sus empresas si llevan contabilidad.

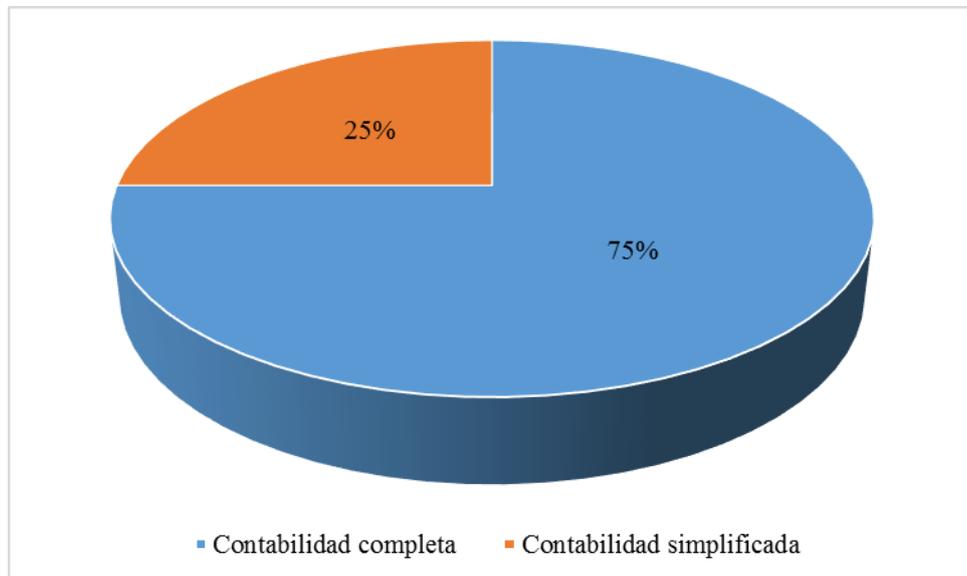
**TABLA N° 9**

**9. ¿Qué tipo de Contabilidad lleva su empresa?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Contabilidad completa	30	75%
b) Contabilidad simplificada	10	25%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 9**



Distribución porcentual del tipo de contabilidad que llevan las empresas.

**Interpretación:**

El 75% de propietarios encuestados de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que llevan contabilidad completa y el 25% llevan contabilidad simplificada.

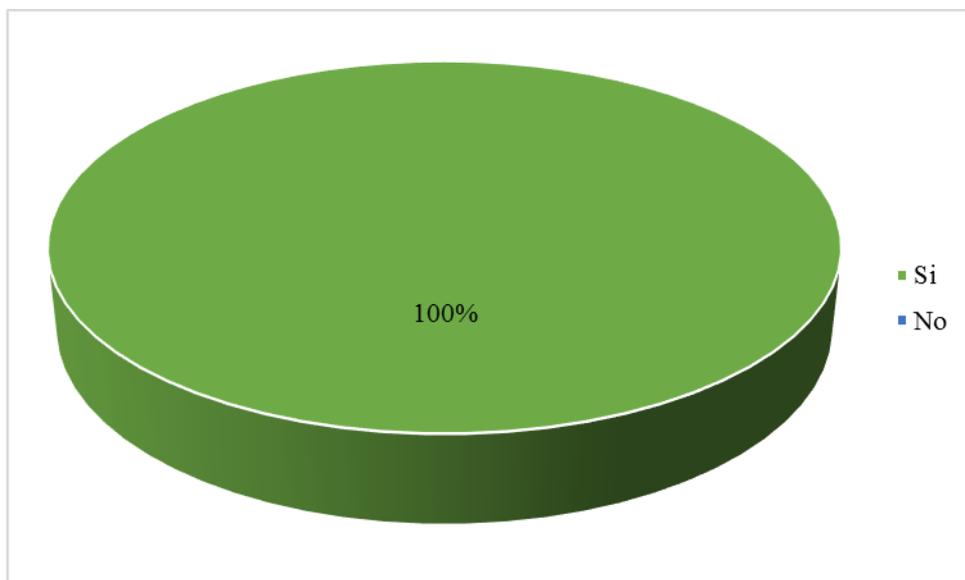
**TABLA N° 10**

**10. ¿Cuenta con asesoramiento de un profesional?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Si	40	100%
b) No	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 10**



Distribución porcentual de que si cuenta con asesoramiento de un profesional la empresa.

**Interpretación:**

El 100% de los propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que si cuentan con el asesoramiento de un profesional.

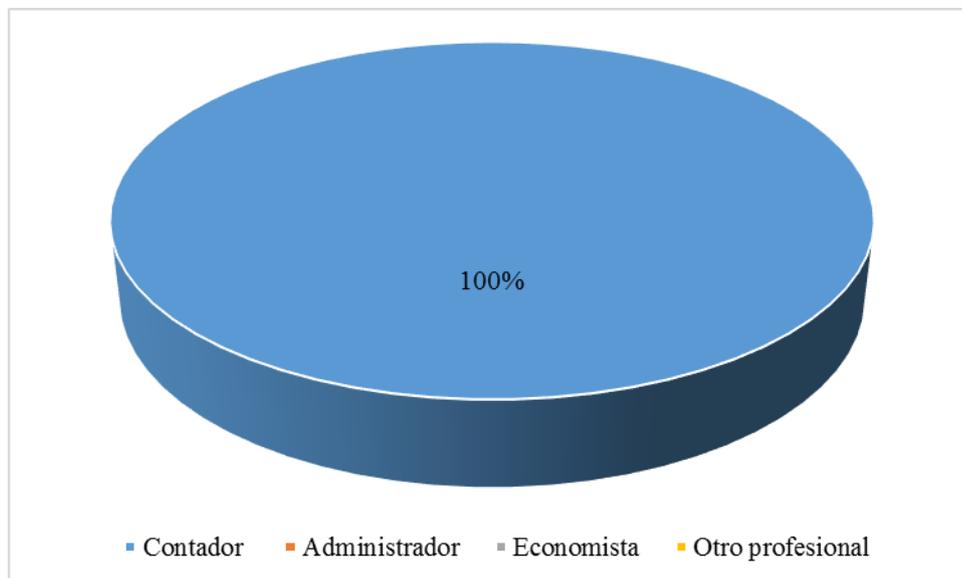
**TABLA N° 11**

**11. ¿Qué profesional asesora a su empresa?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Contador	40	100%
b) Administrador	00	00%
c) Economista	00	00%
d) Otro profesional	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 11**



Distribución porcentual del profesional que asesora su empresa.

**Interpretación:**

El 100% de los propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que cuentan con el asesoramiento de un contador.

#### 4.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Describir las principales características del financiamiento de las empresas del ámbito de estudio en el año 2015.

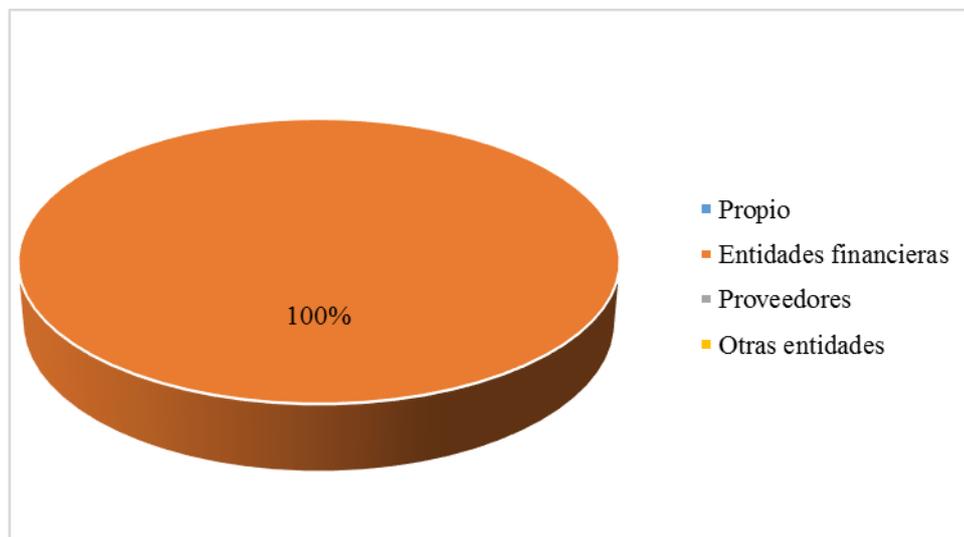
TABLA N° 12

#### 12. ¿Qué tipo de financiamiento ha recibido la empresa?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Relat.
a) Propio	00	00%
b) De entidades financieras	40	100%
c) Proveedores	00	00%
d) Otras entidades	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRÁFICO N° 12



Distribución porcentual del tipo de financiamiento que ha recibido su empresa.

#### Interpretación:

El 100% de propietarios de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que el financiamiento que han recibido es de entidades financieras.

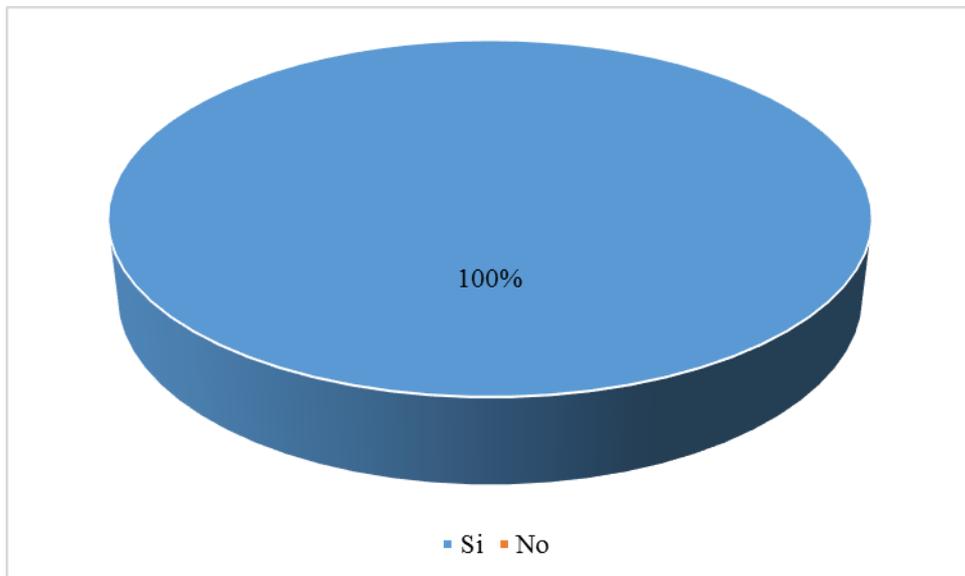
**TABLA N° 13**

**13. ¿Ha solicitado crédito para su empresa en el año 2015?**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Relat.
a) Si	40	100%
b) No	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 13**



**Interpretación:**

El 100% de propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que si solicitaron crédito.

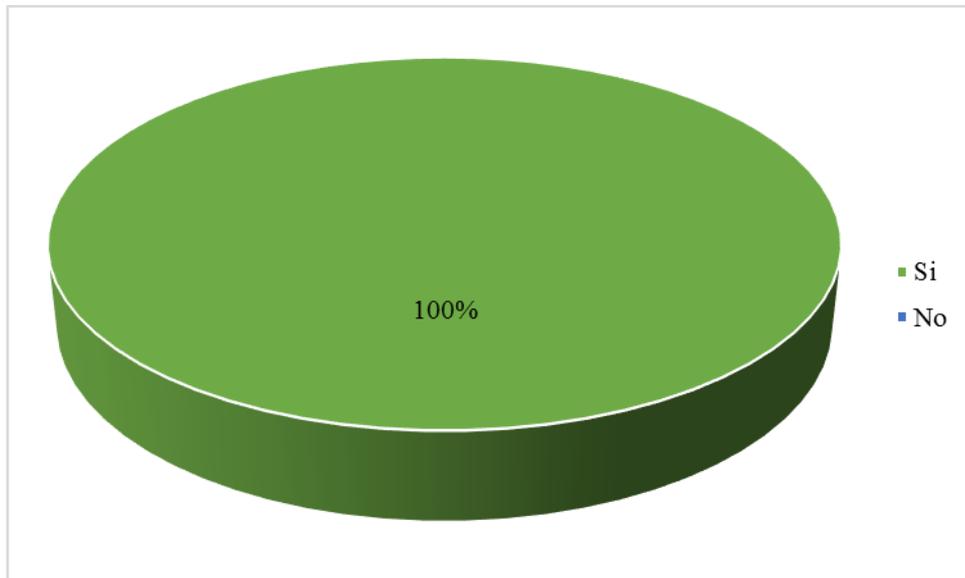
**TABLA N° 14**

**14. ¿El crédito solicitado para su empresa fue atendido?**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Relat.
a) Si	40	100%
b) No	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 14**



Distribución porcentual de la atención del crédito solicitado para su empresa.

**Interpretación:**

El 100% de los propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que el crédito solicitado para su empresa si fue atendido.

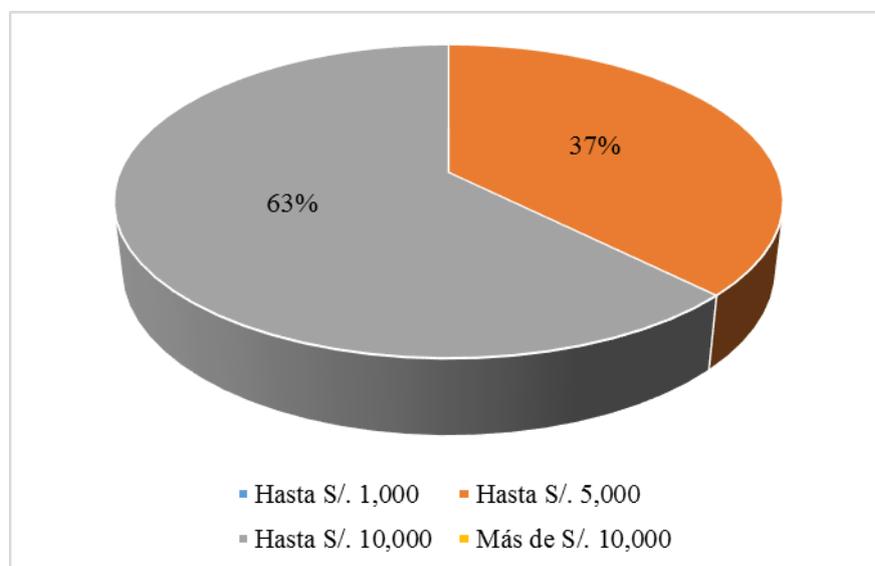
**TABLA N° 15**

**15. El monto que recibió fue de:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Hasta 1,000	00	00%
b) Hasta 5,000	15	37%
c) Hasta 10,000	25	63%
d) Más de 10,000	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 15**



**Interpretación:**

El 37% de los propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que el monto recibido fue de S/. 5,000 nuevos soles y el 63% recibieron hasta S/. 10,000 nuevos soles.

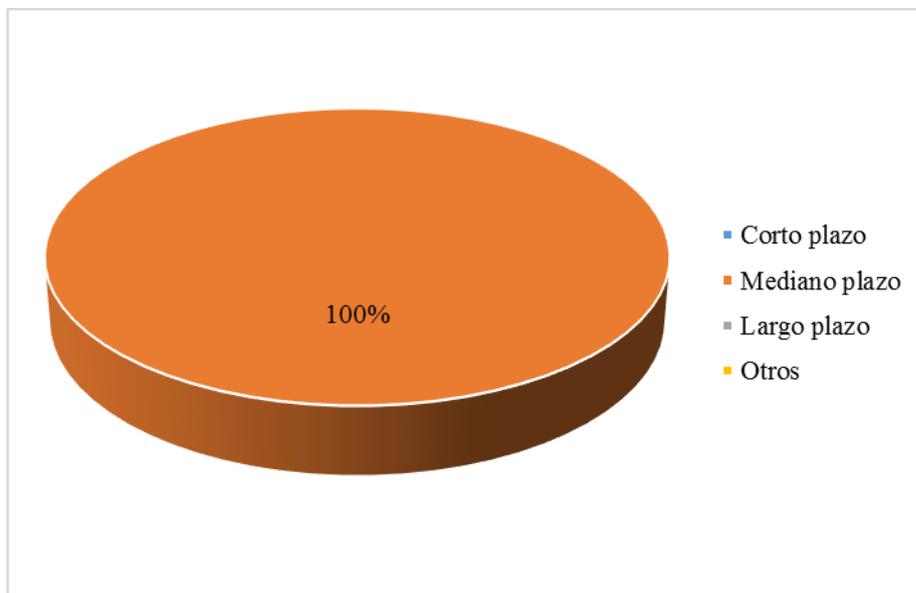
**TABLA N° 16**

**16. ¿Cuál fue el Plazo de devolución del crédito?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Corto plazo	00	00%
b) Mediano plazo	40	100%
c) Largo plazo	00	00%
d) Otros	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 16**



Distribución porcentual del plazo de devolución del crédito.

**Interpretación:**

El 100% de los propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que la devolución del crédito fue a mediano plazo.

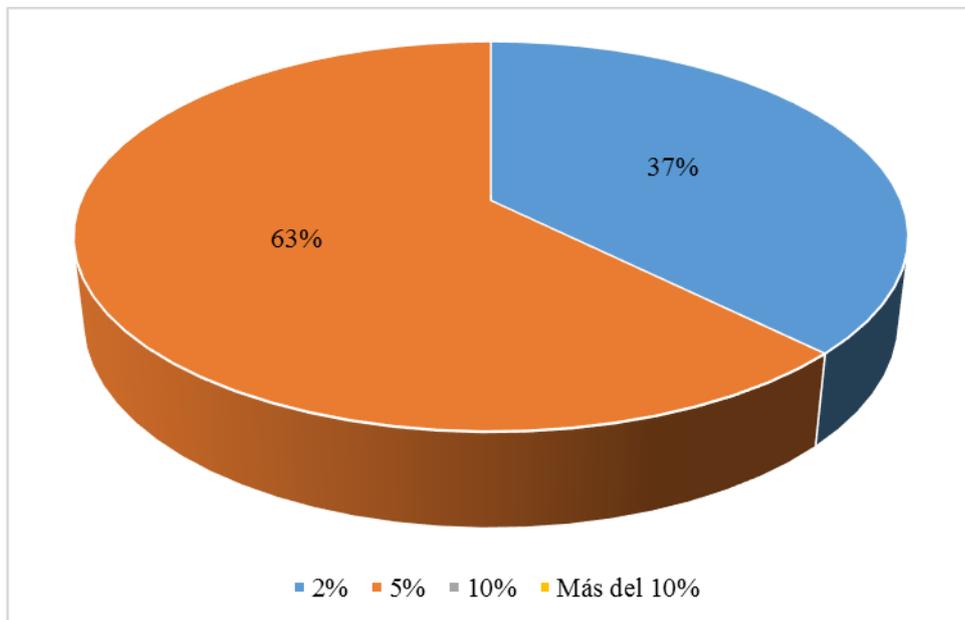
**TABLA N° 17**

**17. La tasa de interés del crédito fue:**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Relat.
a) Hasta 2%	15	37%
b) Hasta 5%	25	63%
c) Hasta 10%	00	00%
d) Más del 10%	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 17**



Distribución porcentual de la tasa de interés del crédito.

**Interpretación:**

El 37% de los propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que la tasa de interés del crédito fue de 2% mensual y el 63% fue hasta 5% mensual.

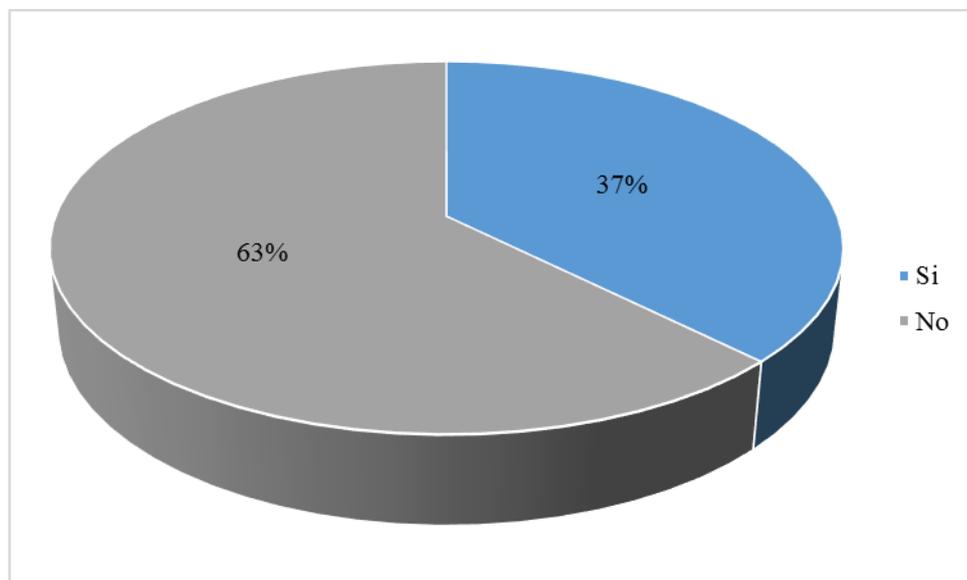
**TABLA N° 18**

**18. ¿Está conforme con la tasa de interés pagado por el crédito recibido?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Si	15	37%
b) No	25	63%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 18**



Distribución porcentual de la conformidad por la tasa de interés pagado.

**Interpretación:**

El 37% de propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que si están conformes con la tasa de interés mensual pagado y el 63% dijeron que no.

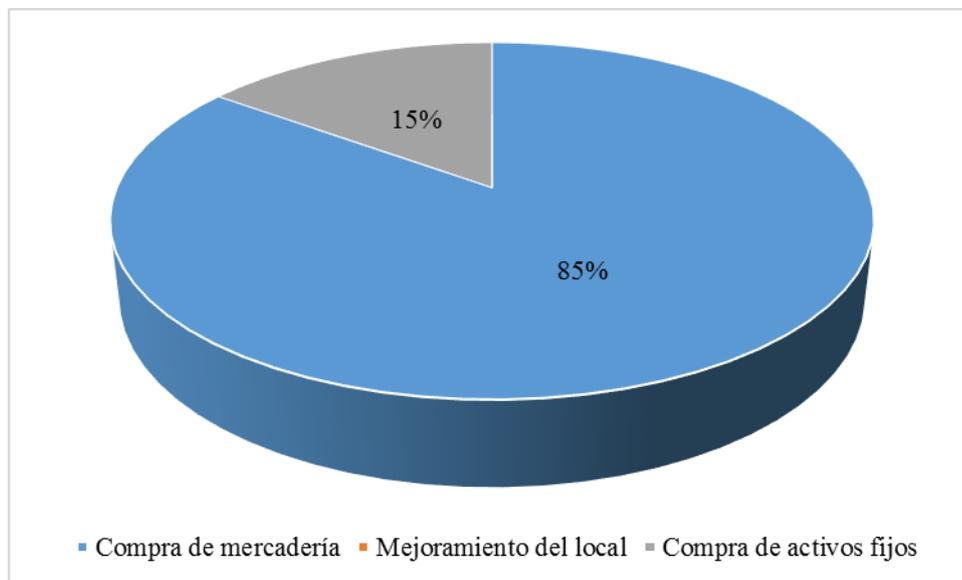
**TABLA N° 19**

**19. El monto del crédito obtenido fue invertido en:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Compra de mercadería	34	85%
b) Mejoramiento del local	00	00%
c) Compra de activos fijos	06	15%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 19**



Distribución porcentual de la inversión del monto de crédito obtenido.

**Interpretación:**

El 85% de los propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que invirtieron en compra de mercadería y el 15% invirtieron en compra de activos fijos.

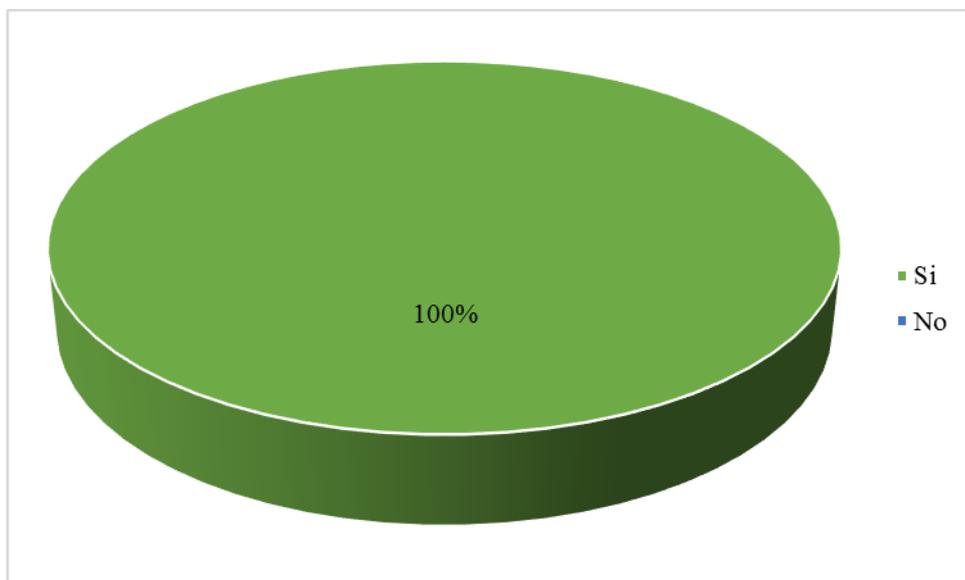
**TABLA N° 20**

**20. El Crédito que obtuvo contribuyó a la solución de la falta de liquidez de su empresa. Es decir alcanzó para el cumplimiento de sus obligaciones corrientes.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Si	40	100%
b) No	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 20**



Distribución porcentual si el crédito obtenido le alcanzó para el cumplimiento de sus obligaciones corrientes.

**Interpretación:**

El 100% de los propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que el crédito obtenido sí contribuyó a la solución de la falta de liquidez de su empresa es decir le alcanzó para el cumplimiento de sus obligaciones corrientes.

**TABLA N° 21**

**21. Si la respuesta es sí, diga en qué fue utilizado**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Pagar a proveedores	40	100%
b) Pagar tributos	00	00%
c) Pagar a trabajadores	00	00%
d) Otras deudas y/o obligaciones	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 21**



Distribución porcentual de la utilización del crédito.

**Interpretación:**

El 100% de los propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que el préstamo obtenido fue para pagar a proveedores.

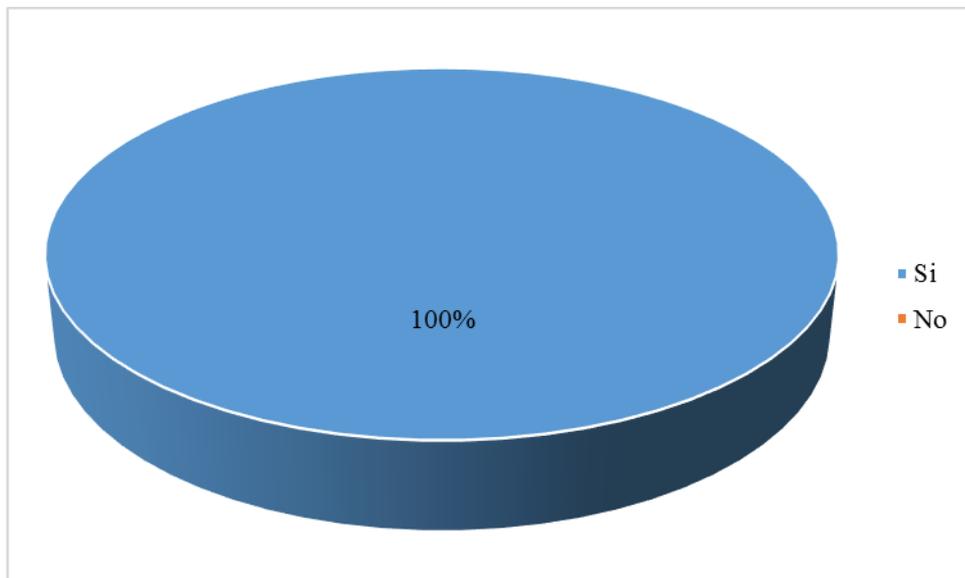
**TABLA N° 22**

**22. ¿Cree usted que el crédito ayudó al cumplimiento de sus objetivos empresariales?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Si	40	100%
b) No	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 22**



Distribución porcentual si el crédito ayudó al cumplimiento de sus objetivos empresariales.

**Interpretación:**

El 100% de los propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que el crédito obtenido si ayudó al cumplimiento de sus objetivos empresariales.

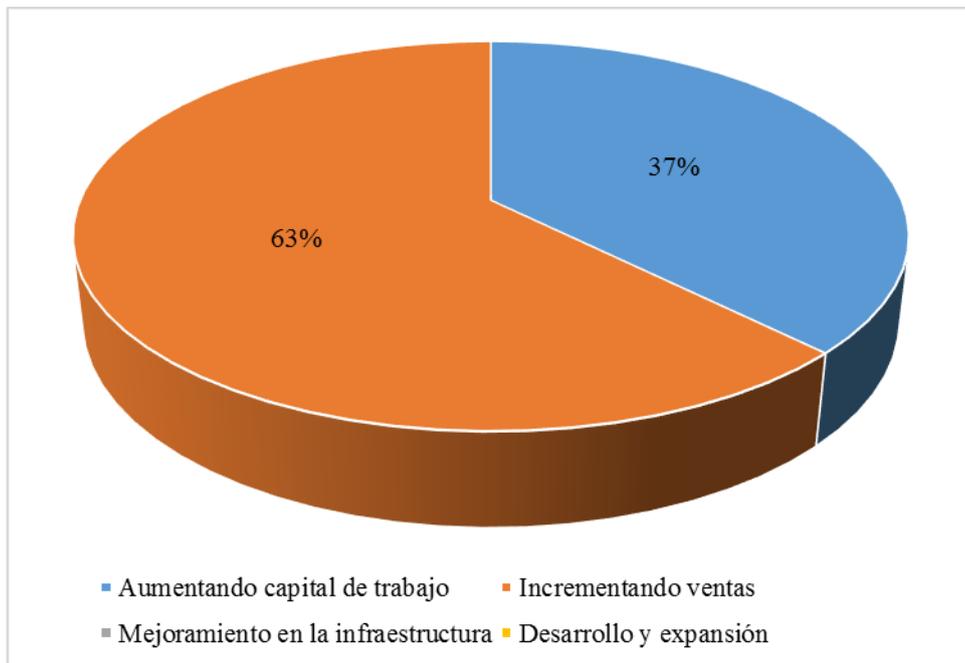
**TABLA N° 23**

**23. ¿Cómo se evidencia su desarrolló empresarial como incidencia del financiamiento?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Aumentando capital de trabajo	15	37%
b) Incrementando las ventas	25	63%
c) Mejoramiento en la infraestructura	00	00%
d) Desarrollo y expansión	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 23**



Distribución porcentual de cómo se evidencia su desarrollo empresarial.

**Interpretación:**

El 37% de los propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que su desarrollo se evidencia aumentando el capital de trabajo y el 63% manifestó que se evidencia incrementando las ventas.

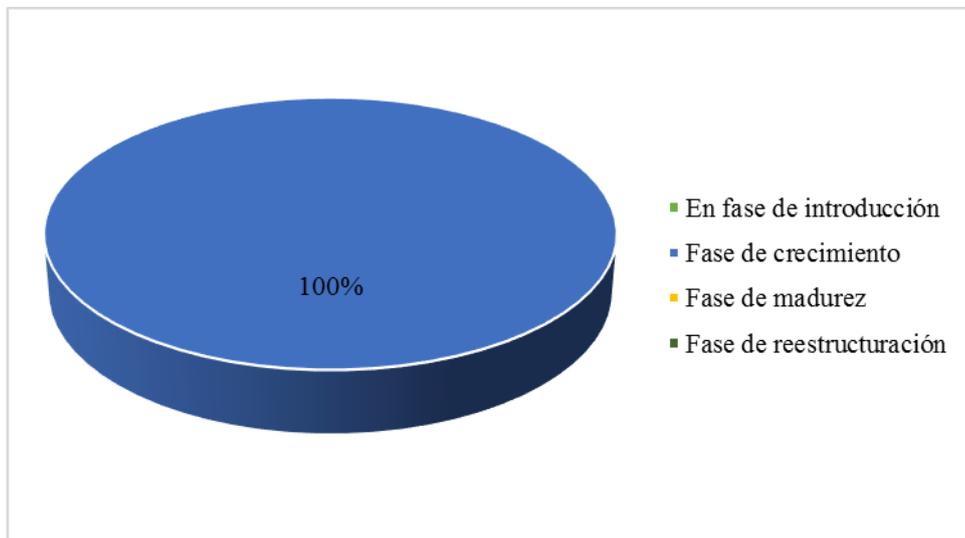
**TABLA N° 24**

**24. ¿En qué fase de desarrollo se encuentra la empresa?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) En fase de introducción	00	00%
b) Fase de crecimiento	40	100%
c) Fase de madurez	00	00%
d) Fase de reestructuración	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 24**



Distribución porcentual de la fase de desarrollo en que se encuentra la empresa.

**Interpretación:**

El 100% de los propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que su empresa está en la fase de crecimiento.

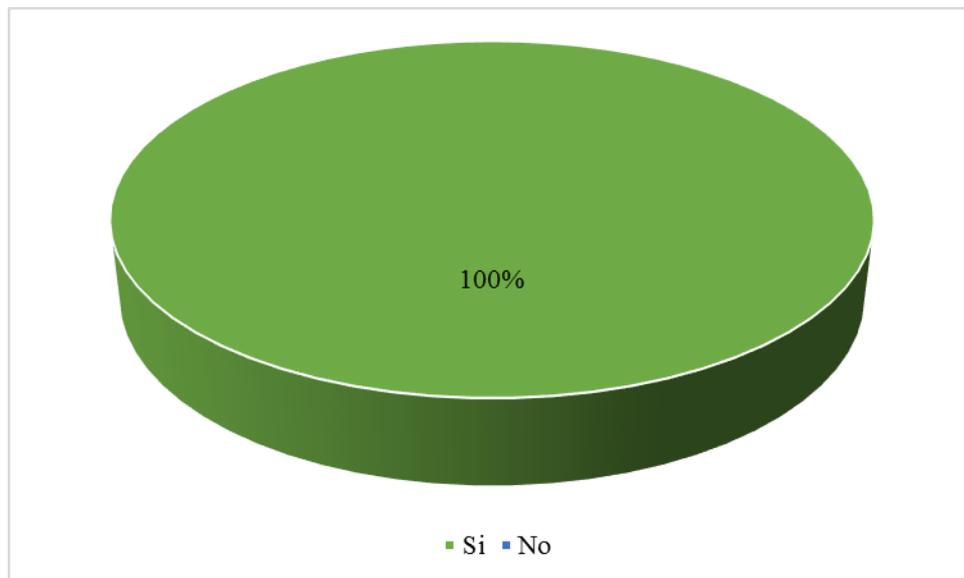
**TABLA N° 25**

**25. Ha recibido visitas de entidades financieras ofreciendo financiamiento.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Relat.</b>
a) Si	40	100%
b) No	00	00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 25**



Distribución porcentual de visitas de entidades financieras ofreciendo financiamiento.

**Interpretación:**

El 100% de los propietarios y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que si recibieron visitas de entidades financieras ofreciendo financiamiento.

## 4.2 Análisis de los Resultados

### 4.2.1 Respecto al Objetivo específico 1

**Tabla N° 1:** El 63% de los propietarios y/o representantes legales de las MYPE tienen entre 41 a 60 años y el 37% entre 20 a 40 años, esto coincide con los resultados encontrados por Vera, (2015), en donde determina que la edad promedio de los representantes fue de 35 a 50 años. Esto demuestra que la mayoría relativa de las micro y pequeñas empresas del Sector comercio - rubro Librerías de la ciudad de Piura, están siendo dirigidas por personas adultas con experiencia.

**Tabla N° 2:** El 53% de los propietarios de las MYPE son del sexo femenino y el 47% de sexo masculino, esto coincide con los resultados encontrados por Rojas, (2014), donde determina que la mayoría de los representantes legales encuestados son del sexo femenino. Esto demuestra que la mayoría relativa de las micro y pequeñas empresa del Sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Piura, están siendo dirigidas por personas del sexo femenino, asimismo podemos resaltar la importancia de la mujer representando a las MYPE ya que es uno de los sectores pionero que hoy en día se ha convertido en uno de los factores claves para el desarrollo económico y social de nuestro país.

**Tabla N° 3:** Respecto al grado de instrucción el 50% tienen grado de instrucción universitaria, el 40% son de superior no universitaria, y el 10% secundaria, estos datos nos indican que el mayor porcentaje de representantes de las MYPE tienen un grado de instrucción entre Universitaria y técnica, esto coincide con los resultados encontrados por Oroche, (2014) donde el 62,5% tiene grado de instrucción Universitaria completa.

**Tabla N° 4:** En relación a la experiencia laboral, el 17% de los propietarios tienen 3 años de experiencia al frente de su empresa y el 83% tiene más de 3 años de experiencia.

#### **4.2.2 Respecto al Objetivo específico 2**

**Tabla N° 5:** La antigüedad de las MYPE es: el 17% tienen tres años y el 83% tienen más de 3 años, esto coincide con los resultados encontrados por Oroche, (2014), en donde determina que el 87.5% de las MYPE tienen más de tres años en el rubro empresarial. Esto demuestra que la mayoría de las micro y pequeñas empresas del Sector comercio - rubro Librerías de la ciudad de Piura, tienen la antigüedad suficiente para ser estables.

**Tabla N° 6:** El 57% de las MYPE tienen de 1 a 2 trabajadores, el 8% de 3 a 4 trabajadores y el 35% de 5 a 10 trabajadores, esto demuestra que las micro y pequeñas empresas del Sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Piura, están en proceso de crecimiento.

**Tabla N° 7:** Respecto al objetivo de la MYPE el 100% tienen por objetivo ganar dinero, esto coincide con los resultados encontrados por Agreda, (2013) donde el 100% de las MYPE fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

**Tabla N° 8:** Respecto a la contabilidad de las MYPE el 100% de los propietarios manifestaron que su empresa lleva contabilidad, esto evidencia la formalidad de las MYPE librerías que cumplen con las normas tributarias y reglamentos vigentes.

**Tabla N° 9:** En relación al tipo de contabilidad, el 75% de los propietarios manifestaron que su empresa lleva contabilidad completa y el 25% llevan contabilidad simplificada.

**Tabla N° 10:** Del asesoramiento el 100% de las MYPE del sector comercio rubro librerías de la ciudad de Piura, año 2015 manifestaron que cuentan con el asesoramiento de un profesional.

**Tabla N° 11:** En relación al profesional que brinda el asesoramiento el 100% manifestaron que cuentan con un profesional de contabilidad.

### 4.2.3 Respecto al Objetivo específico 3

**Tabla N° 12:** El 100% de las MYPE encuestadas manifestó que financia su actividad empresarial con crédito de entidades financieras; estos resultados son similares a los encontrados por Vera (2015) en que la totalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de útiles escolares del distrito de Santa, año 2013. Han solicitado y recibido un crédito, en un monto de S/. 10,001 – más, en el sistema Bancario.

**Tabla N° 13:** Asimismo el 100% de los propietarios manifestaron que solicitaron crédito para su empresa. Esto resalta la necesidad de la mayoría de las MYPE para buscar financiamiento en el sistema bancario con la finalidad de invertir en capital de trabajo y así poder cubrir la demanda de sus clientes.

**Tabla N° 14:** El 100% de los representantes manifestaron que el crédito solicitado si fue atendido, el mismo que fue planificado para inversión en la empresa.

**Tabla N° 15:** El 37% de los propietarios de las empresas en estudio, recibieron hasta S/. 5,000 nuevo soles y el 63% recibió hasta S/. 10,000 nuevos soles.

**Tabla N° 16:** El 100% manifestaron que el plazo de devolución del crédito fue a mediano plazo.

**Tabla N° 17:** En relación a la tasa de interés el 37% de los representantes manifestaron que la tasa de interés pagada al sistema bancario fue del 2%; mientras que el 63% de los encuestados pagó el interés hasta de 5% a las CMAC.

**Tabla N° 18:** El 37% si estuvo conforme con el interés pagado a las entidades financieras y el 63 no estuvo de acuerdo con tasa de las CMAC, pero que de igual forma era necesario realizar dicho financiamiento.

**Tabla N° 19:** El 85% manifestaron que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo (compra de mercadería) y el 15% invirtió en la compra de activos fijos.

**Tabla N° 20:** El 100% de los propietarios manifestaron que el crédito obtenido si contribuyó a la solución de la falta de liquidez de su empresa es decir le alcanzo para el cumplimiento de sus obligaciones corrientes.

**Tabla N° 21:** El 100% de los representantes manifestaron que el crédito obtenido fue destinado para pagar a proveedores.

**Tabla N° 22:** El 100% manifestó que el crédito obtenido si ayudó al cumplimiento de su objetivos empresariales.

**Tabla N° 23:** El 37% manifestó que su desarrollo se evidencia aumentando el capital de trabajo y el 63% manifestó que se evidencia incrementando las ventas.

**Tabla N° 24:** Respecto a la fase de la MYPE el 100% de los propietarios manifestaron que las librerías se encuentran en fase de crecimiento.

**Tabla N° 25:** El 100% de las MYPE manifestó que recibieron visita de entidades financieras, ofreciendo financiamiento para capital de trabajo.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1 Conclusiones**

#### **5.1.1 Respecto al Objetivo específico 1**

##### **Respecto a las características de los propietarios y/o representantes de las MYPE**

- a) El 63% de propietarios y/o representante legal de las Librerías de la ciudad de Piura, en estudio, son personas adultas, sus edades fluctúan entre 41 a 60 años y el 37% tienen entre 20 a 40 años (Tabla N° 1).
- b) El 53% son de sexo femenino y el 47% de sexo masculino (Tabla N° 2).
- c) La formación académica que tienen para conducir a las MYPE en estudio, está representada por un 90% por personas formadas profesionalmente y un 10% por personas que tienen una formación de educación secundaria. (Tabla N° 3). El 17% tiene tres años de experiencia al frente de su negocio y el 83% tienen más de 3 años de experiencia (Tabla N° 4). Esto evidencia que las MYPE en estudio están representadas por personas con capacidad y experiencia.

#### **5.1.2 Respecto al Objetivo específico 2**

##### **Respecto a las características de las MYPE:**

- a) El 83% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro Librerías de la ciudad de Piura, en estudio tienen más de 3 años de permanencia desarrollando sus actividades en el rubro y el 17% tiene 3 años (Tabla N° 5).
- b) El 100% cuenta con trabajadores permanentes y se crearon con la finalidad de obtener ganancias (Tabla N° 6 y 7). El 75% lleva contabilidad completa y el 25% contabilidad simplificada (Tabla N° 9).
- c) El 100% cuenta con el asesoramiento de un contador (Tabla N° 11). Esto evidencia que la mayoría de las MYPE en estudio están en proceso de formalización.

### **5.1.3 Respecto al Objetivo específico 3**

#### **Respecto al Financiamiento de las MYPE:**

- a) El 100% de propietarios y/o representante legal de las MYPE del sector comercio en estudio, manifestaron que obtienen financiamiento de entidades financieras (Tabla N° 12). El 100% manifestaron que solicitaron crédito el mismo que fue atendido (Tabla N° 13 y 14). El 37% recibieron montos de S/. 5,000 nuevos soles con un mediano plazo de devolución y un interés de 2% mensual, el 63% recibieron más de S/. 10,000 nuevos soles, con un mediano plazo de devolución y un interés mensual de 5% (Tabla N° 15, 16 y 17). El 37% si estuvo conforme con la tasa de interés pagado y el 63% no quedo conforme por ello (Tabla N° 18).
- b) El 85% de los propietarios y/o representante legal manifestaron que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo y el 15% para compra de activos fijos (Tabla N° 19). El 100% manifestaron que el crédito obtenido contribuyó a la solución de la falta de liquidez de su empresa es decir le alcanzó para el cumplimiento de sus obligaciones corrientes, el mismo que fue utilizado para pagar a proveedores (Tabla N° 20 y 21). El 100% manifestó que el crédito obtenido si ayudó al cumplimiento de sus objetivos empresariales (Tabla N° 22).
- c) El 37% de las Librerías en estudio manifestaron que su desarrollo se evidencia aumentando el capital de trabajo y el 63% se evidencia incrementando las ventas (Tabla N° 23). El 100% manifestó que su empresa está en fase de crecimiento (Tabla N° 24). El 100% manifestó que recibieron visita de entidades financieras, ofreciendo financiamiento para capital de trabajo (Tabla N° 25). Esto evidencia que todas las MYPE, para un crecimiento comercial necesitan un financiamiento a través de entidades financieras que ofrezcan créditos en montos mayores a mediano plazo y con intereses bajos.
- d) La obtención de financiamiento permite a las MYPE el crecimiento y desarrollo de las actividades que realizan, el cual conlleva al bienestar de la empresa, de los trabajadores, de la sociedad y del estado.

## 5.2 Recomendaciones:

- a) El financiamiento por sí solo no genera rentabilidad, debe ir acompañado de un presupuesto de compras de un buen manejo de los fondos de recursos, de la disciplina en los gastos, de la buena administración y que el financiamiento sea invertido con fines empresariales.
- b) Que los organismos del estado, impulsen campañas para promover la formalización de las MYPE que son las principales generadoras de empleo.
- c) Que la municipalidad provincial de Piura otorgue amplias facilidades y consiga reducir los costos para que se formalicen a la brevedad posible.
- d) Se debe promover la asociatividad y organización empresarial de las MYPE como estrategia para tener un mayor acceso al mercado interno y a las compras estatales, de conformidad con el artículo 76 de la ley MYPE.
- e) Que el ministerio de la producción busque un acercamiento más directo con las MYPE para que se acojan al D.S N° 007 – 2008 – TR del 30/09/2008 ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, sobre ventajas y bondades de la ley MYPE, a través de los medios de comunicación del estado.

## VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 6.1 Referencias Bibliográficas

- Agreda, C. (2013). En su tesis “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype”, disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/>. Recuperado el 25 de 06 de 2016, de <http://erp.uladech.edu.pe/>: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034191>.
- Alarcón, A. (s.f.). En su artículo “la teoría tradicional de la estructura financiera”, disponible en: <https://docs.google.com/>. Recuperado el 28 de 07 de 2016, de <https://docs.google.com/document/d/...eImI/edit?hl=en>.
- Asbanc, S. (2013). En su artículo “manual de derecho bancario”, disponible en: <https://books.google.com.pe/>. Recuperado el 22 de 07 de 2016, de <https://books.google.com.pe/books?isbn=612411531X>.
- Briceño, A. (s.f.). En su artículo “formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo”, disponible en: <http://www.monografias.com/>. Recuperado el 20 de 07 de 2016, de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>.
- Cáceres, S. (2014). En su tesis “capacitación y financiamiento a las Mype”, disponible en: <https://prezi.com/>. Recuperado el 10 de 08 de 2016, de [https://prezi.com/](https://prezi.com/:): <https://prezi.com/8-yade725x-9/capacitacion-y-financiamiento-a-las-mypes/>.
- Carbajo, V. (2014). En su tesis “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype”, disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/>. Recuperado el 25 de 06 de 2016, de <http://erp.uladech.edu.pe/>: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034250>.
- Castillo, L. (2012). En su tesis “caracterización del financiamiento y la capacitación de las Mype”, disponible en: <http://www.buenastareas.com/>. Recuperado el 18 de 07 de 2016, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Universidad-Catolica-Los-Angeles-De-Chimbote/5876865.html>.
- Chiroque, Z. (2013). En su tesis “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype”, disponible en: <http://es.slideshare.net/>. Recuperado el 20 de 07 de 2016, <http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupuche-Timana/tesis-27927309>.
- Codemype. (2010). En su artículo “estadísticas de las mype” disponible en: <http://www2.produce.gob.pe/>. Obtenido de <http://www2.produce.gob.pe/>: <http://www2.produce.gob.pe/remype/data/mype2010.pdf>.
- Domínguez, F. (2009). En su artículo “estructura de financiamiento fundamentos teóricos y conceptuales”, disponible en: [http://www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com/). Recuperado el 25 de 07 de 2016, <http://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>.
- Efe. (2013). En su artículo titulado “más del 99% de las empresas del Perú son pequeñas y medianas”, disponible en: <http://www.americaeconomia.com/>. Recuperado el 13 de 09 de 2016, de <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/mas-del-99-de-las-empresas-del-peru-son-pequenas-y-medianas>.
- Enciclopedia de Clasificaciones, T. (s.f.). En su artículo “definición de financiamiento”, disponible en: <http://www.tiposde.org/>. Recuperado el 05 de

- 08 de 2016, <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>.
- Escalera, C. (2011). En su tesis doctoral titulada “el impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas”, disponible en: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meec/>. Recuperado el 20 de 07 de 2016, de [http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meec/Teorías Financieras fundamentales en las PyMES.htm](http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meec/Teorías_Financieras_fundamentales_en_las_PyMES.htm).
- Financiamiento. (2014). “Financiamiento a corto plazo”, disponible en: <https://www.google.com.pe/>. Recuperado el 20 de 07 de 2016, de [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm).
- Gaona, C. (2013). En su tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype en la ciudad de Paita”, disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/b>. Recuperado el 24 de 06 de 2016, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027802>.
- Katta30, (2014). En su artículo Mype en el Perú, disponible en: <https://www.clubensayos.com/>. Recuperado el 13 de 08 de 2016, [https://www.clubensayos.com/Negocios/MYPE-En-El-Per C3 BA/1779165.html](https://www.clubensayos.com/Negocios/MYPE-En-El-Per-C3BA/1779165.html).
- Lamen, F. (2013). apalancamiento financiero, disponible en: <http://www.buenastareas.com/>. Recuperado el 28 de 07 de 2016, <http://www.buenastareas.com/ensayos/Apalancamiento-Financiero/25704260.html>.
- López, B. (2014). En su artículo “fuentes de financiamiento para las empresas”, disponible en: <http://www.gestiopolis.com/>. Recuperado el 20 de 07 de 2016, de <http://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>.
- Luna, A. (2015). En su tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE”, disponible en: <http://www.academia.edu/>. Recuperado el 25 de 07 de 2016, [https://www.academia.edu/18935540/TESIS\\_I](https://www.academia.edu/18935540/TESIS_I).
- Manay, M. (2012). En su artículo titulado “las mipyme y su participación en el desarrollo social y crecimiento económico de américa latina”, disponible en: <http://www.cesla.com/>. Recuperado el 20 de 07 de 2016, de [http://www.cesla.com/pdfs/las mipymes y su participación en el desarrollo social y cremiento económico de américa latina.pdf](http://www.cesla.com/pdfs/las_mipymes_y_su_participacion_en_el_desarrollo_social_y_cremiento_economico_de_america_latina.pdf).
- Moncada, M. (2013). En su tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype”, disponible en: <https://es.scribd.com/>. Recuperado el 25 de 07 de 2016, de [https://es.scribd.com/: https://es.scribd.com/doc/184424144/tesis-I](https://es.scribd.com/doc/184424144/tesis-I).
- Oroche, L. (2014). En su tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype”, disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/>. Recuperado el 25 de 06 de 2016, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037898>.
- Peñaranda, C. (2011). En su informe economico sobre la tasa de interés de bancos y cajas municipales, disponible en: <http://www.camaralima.org.pe/>.
- Ramírez, C. (2015). En su artículo titulado “fuentes de financiamiento a corto plazo”, disponible en: <https://prezi.com/>. Recuperado el 05 de 08 de 2016, de <https://prezi.com/npenah99ckdx/fuentes-de-financiamiento-a-corto-plazo/>.

- Rojas, C. (2014). En su tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype”, disponible en: <https://es.scribd.com/>. Recuperado el 14 de 07 de 2016, de <https://es.scribd.com/:https://id.scribd.com/document/247167858/Tesis-Uladech-Lucia-doc>.
- Rojas, S. (2014). En su tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype”, disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/>. Recuperado el 25 de 06 de 2016, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035388>.
- Sarmiento, R. (2005). En su artículo “la estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica”, disponible en: <http://econpapers.repec.org/>. Recuperado el 28 de 08 de 2016, de <http://econpapers.repec.org/RePEc:col:000108:003005>.
- Tantas, A. (2010). En su tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype”, disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/>. Recuperado el 25 de 06 de 2016, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000019342>.
- Turnero, A. (s.f.). En su artículo “decisiones del financiamiento” Recuperado el 28 de 07 de 2016, de <http://www.monografias.com/trabajos104/empresa-decisiones-del-financiamiento/empresa-decisiones-del-financiamiento.shtml>.
- Unesr. (2011). En su artículo “financiamiento básico” Recuperado el 10 de 08 de 2016, de <http://pruebaadmin.over-blog.com/>: <http://pruebaadmin.over-blog.com/article-financiamiento-basico-91375909.html>.
- Vásquez, P. (2011). En su tesis titulada “informe prototipo del área de finanzas”, disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/>. Recuperado el 13 de 07 de 2016, de <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/03/162855/16285520150119101953.pdf>.
- Vásquez, S. (2009). En su artículo “microempresas: estructura y fuentes de financiamiento en México”, disponible en: <http://www.eumed.net/>. Recuperado el 20 de 07 de 2016, <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/jrvs2.htm>.
- Vera, G. (2015). En su tesis titulada “caracterización del financiamiento y la competitividad de las mype”, disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/>. Recuperado el 06 de 07 de 2016, de <http://erp.uladech.edu.pe/:http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039180>
- Zegarra, I. (2013). En su tesis titulada “caracterización del financiamiento y la capacitación de las mype”, disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/>. Recuperado el 24 de 06 de 2016, <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032562>.

## Anexo 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

### FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

#### ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

#### CUESTIONARIO

Sr. Empresario

La información que usted proporcionara será utilizado solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración, para desarrollar mi informe de tesis titulado: “caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Piura, año 2015”.

**Encuestador(a):** Bach. Simón Martínez Silva

**Fecha:** ... Julio del 2016

**INSTRUCCIONES:** Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una):

#### DATOS DE LOS PROPIETARIOS Y/O REPERESNETANTES LEGALES

1. ¿Cuál es la edad del representante legal de la empresa?

- a) De 20 a 30 años
- b) De 31 a 40 años
- c) De 41 a 50 años
- d) De 51 a 60 años

2. ¿El representante legal de la empresa es de sexo?

- a) Masculino
- b) Femenino

**3. ¿Qué grado de instrucción tiene el representante legal de la empresa?**

- a) Primaria completa
- b) Primaria incompleta
- c) Secundaria completa
- d) Secundaria incompleta
- e) Superior no universitaria completa
- f) Superior no universitaria incompleta
- g) Universitaria completa
- h) Universitaria incompleta

**4. ¿Cuántos años de experiencia tiene el representante legal en el manejo de su Empresa?**

- a) Un año
- b) Dos años
- c) Tres años
- d) Más de tres años

**DATOS DE LA EMPRESA.**

**5. ¿Cuál es la antigüedad de su empresa?**

- a) Un año
- b) Dos años
- c) Tres años
- d) Más de tres años

**6. ¿Cuántos trabajadores tiene en su empresa?**

- a) 1 a 2
- b) 3 a 4
- c) 5 a 10
- d) Más de 10

**7. ¿Cuál es el objetivo de su empresa?**

- a) Ganar dinero
- b) Obtener rentabilidad
- c) Generar fuentes de empleo

**8. ¿Su empresa lleva Contabilidad?**

- a) Sí
- b) No
- c) No está obligada

**9. ¿Qué tipo de Contabilidad lleva su empresa?**

- a) Contabilidad completa
- b) Contabilidad simplificada
- c) Otros .....

**10. ¿Cuenta con asesoramiento de un profesional?**

- a) Sí
- b) No

**11. ¿Qué profesional asesora a su empresa?**

- a) Contador
- b) Administrador
- c) Economista
- d) Otro profesional.....

**DEL FINANCIAMIENTO:**

**12. ¿Qué tipo de financiamiento ha recibido su empresa?**

- a) Propio
- b) Entidades financieras
- c) Proveedores
- d) Otras entidades

**13. ¿Ha solicitado crédito para su empresa?**

- a) Sí
- b) No

**14. El crédito solicitado para su empresa fue atendido:**

- a) Sí
- b) No

**15. El monto que recibió fue de:**

- a) Hasta 1,000
- b) Hasta 5,000
- c) Hasta 10,000
- d) Más de 10,000

**16. ¿Cuál fue el Plazo de devolución del crédito?**

- a) Corta plazo
- b) Mediano plazo
- c) Largo plazo
- d) Otros

**17. La tasa de interés del crédito fue:**

- a) Hasta 2%
- b) Hasta 5%
- c) Hasta 10%
- d) Más del 10%

**18. ¿Está conforme con la tasa de interés pagado por el crédito recibidos?**

- a) Sí
- b) No

**19. ¿El monto del crédito que obtenido fue invertido en:**

- a) Compra de mercadería
- b) Mejoramiento y/o ampliación del local

c) Compra de Activos fijos

**20. ¿El crédito que obtuvo contribuyó a la solución de la falta de liquidez de su empresa. Es decir le alcanzó para el cumplimiento de sus obligaciones corrientes.**

- a) Sí
- b) No

**21. Si la respuesta es sí, diga fue para:**

- a) Pagar a proveedores
- b) Para pagar tributos
- c) Pagar a los trabajadores
- d) Para otras deudas y/o obligaciones.....

**22. ¿Cree Ud. que el crédito obtenido ayudó al cumplimiento de sus objetivos empresariales?**

- a) Sí
- b) No

**23. ¿Cómo se evidencia su desarrollo empresarial como incidencia del financiamiento?**

- a) Aumentando capital de trabajo
- b) Incrementando ventas
- c) Mejoramiento de la infraestructura
- d) Desarrollo y expansión

**24. ¿En qué fase de desarrollo se encuentra la empresa?**

- a) En fase de introducción
- b) Fase de crecimiento
- c) Fase de madurez
- d) Fase de reestructuración

**25. Ha recibido visitas de las entidades financieras ofreciendo servicios crediticios para su empresa.**

- a) Sí
- b) No

**Gracias por su apoyo en la investigación**

## VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

### 1. DATOS DEL EXPERTO

Nombre y Apellidos : Paul Edgar Moscol Zapata  
Profesión : Contador Publico  
Grado Académico : Magister  
Centro Trabajo : Corporación de Alimentos SAC  
DNI : 02659076  
N° Matrícula : 07-1485

### 2.- RESPONSABLE DE LA INVESTIGACIÓN

**DOCENTE TUTOR INVESTIGADOR:** Mgtr. CPC. María Fany Martínez Ordinola

### 3.- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1. OBJETIVO GENERAL:

Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Piura, año 2015.

#### 3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las empresas del ámbito de estudio en el año 2015.
2. Describir las principales características de las empresas del ámbito de estudio en el año 2015.
3. Describir las principales características del Financiamiento de las empresas del ámbito de estudio en el año 2015.

**4.- JUICIO DEL EXPERTO RESPECTO AL CUESTIONARIO DE LA INVESTIGACIÓN**

**4.1 Considera que las dimensiones de las variables están inmersas en el contexto teórico, de forma:**

- a) Suficiente ( X )      b) Medianamente suficiente ( )      c) Insuficiente ( )

**4.2 Considera que los indicadores de las variables están inmersos en el contexto teórico, de manera:**

- a) Suficiente ( X )      b) Medianamente suficiente ( )      c) Insuficiente ( )

**4.3 Considera que las preguntas del cuestionario miden los indicadores seleccionados por las variables de manera:**

- a) Suficiente ( X )      b) Medianamente suficiente ( )      c) Insuficiente ( )

**4.4 El instrumento diseñado mide las variables de manera :**

- a) Suficiente ( X )      b) Medianamente suficiente ( )      c) Insuficiente ( )

**4.5 El instrumento diseñado a su juicio es:**

- a) Válido ( X )      b) No Válido ( )

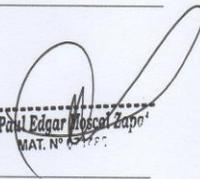
**Observaciones:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

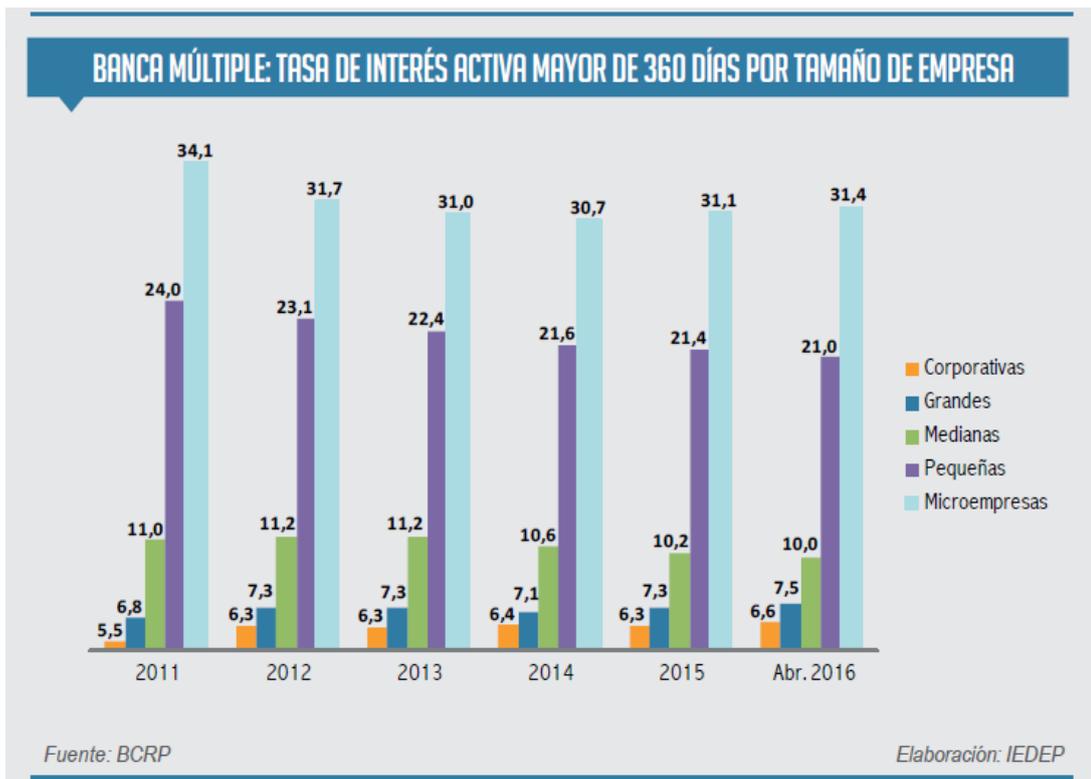
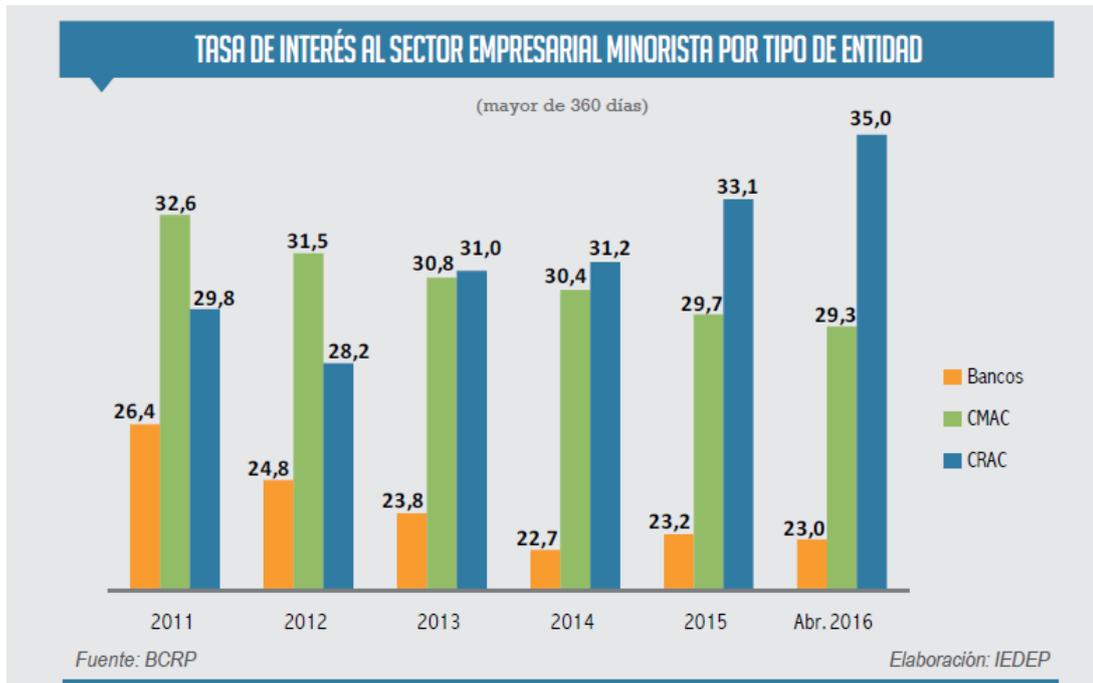
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

  
CPC. Párr. Edgar Mosca Zapata  
MAT. N° 45407

Firma del experto

## Anexo 2



**Anexo 3**

**CRONOGRAMA GANTT**

**I.- ACTIVIDADES**

ACTIVIDADES	Meses / 2016				
	JUN	JUL	AGO	SET	OCT
Recolección de información	X	X			
Trabajo de campo	X	X			
Elaboración del informe de Tesis		X	X	X	
Presentación del Informe de Tesis					X
Presentación de Artículo Científico					X
Empastado de la tesis					X
Sustentación y Defensa de la Tesis					X

**II.- PRESUPUESTO**

**BIENES**

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	24.00
Laptop	1	Unidad	1,700.00
<b>TOTAL S/.</b>			<b>1,724.00</b>

**SERVICIOS**

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	50	Horas	1.00	50
Movilidad	12	Pasajes	1.00	12
Fotocopias	212	Unidad	0.10	21.20
Impresiones	212	Unidad	0.80	169.80
Grabación de CD	01	Unidad	1.50	1.50
Empastado	01	Unidad	30.00	30.00
<b>TOTAL S/.</b>				<b>284.50</b>

### **III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO**

<b>RUBRO</b>	<b>IMPORTE</b>
Bienes	<b>1,724.00</b>
Servicios	<b>284.50</b>
<b>TOTAL S/.</b>	<b>2,008.50</b>

### **IV. FINANCIAMIENTO**

Totalmente Autofinanciado por el alumno investigador.