



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO ZAPATERÍAS EN LA PROVINCIA
DE HUARAZ, 2016**

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

**AUTORA:
VILLACAQUI SÁNCHEZ, IRMA SANTA
ORCID: 0000-0001-9610-8160**

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

HUARAZ - PERU

2019

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO ZAPATERÍAS EN LA PROVINCIA
DE HUARAZ, 2016

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Villacaqui Sánchez, Irma Santa

ORCID: 0000-0001-9610-8160

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

ASESOR

Suárez Sánchez, Juan de Dios

ORCID: 0000-0002-5204-7412

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

JURADO

Salinas Rosales, Eladio Germán

ORCID: 0000-0002-6145-4976

Broncano Osorio, Nélida Rosario

ORCID: 0000-0003-8970-5629

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza

ORCID: 0000-0001-7876-5992

JURADO DE SUSTENTACIÓN

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

Broncano Osorio, Nélica Rosario
ORCID: 0000-0003-8970-5629
Miembro

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

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

Agradecimiento

A Dios, por darme la vida, salud, amor y sabiduría, porque nos bendice día a día para lograr mis metas y objetivos.

A la Universidad Católica “Los Ángeles de Chimbote” por darme la oportunidad de albergarme en sus aulas y ser el pilar fundamental de mi formación profesional.

Al Dr. CPCC. Juan de Dios Suárez Sánchez, Docente Tutor Investigador, quien me brindó las orientaciones para culminar con éxito mi carrera profesional.

Irma Santa

Dedicatoria

A mis familiares, quienes han sido el soporte para continuar bregando hasta alcanzar mis sueños.

Por haber confiado en mí y a quienes nunca los defraudaré.

Todos mis logros han sido posible gracias a ellos.

Irma Santa

Resumen

El trabajo de investigación que a continuación presentamos, tuvo como problema, ¿Cuáles son las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías en la Provincia de Huaraz, 2016? y el objetivo general fue determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías en la provincia de Huaraz, 2016. La investigación fue cuantitativa, de nivel descriptivo y diseño no experimental, la muestra estuvo compuesta por 33 representantes legales. El resultado nos permitió determinar que cerca de la mitad de empresarios financió su negocio con aporte propio; el 55% aportó dinero para su capital; el 61% solicitaron préstamo a sus amigos; el 85% pactaron el préstamo con intereses; el 75% cancelaron el préstamo a corto plazo; el 70% recibieron préstamo de sus familiares; el 35% obtuvieron préstamo de sus familiares con intereses; el 74% amortizaron su préstamo a corto plazo; el 85% cancelaron a sus proveedores en efectivo; el 55% solicitaron préstamo a las empresas bancarias; el 61% estuvieron de acuerdo con la tasa de interés; el 33% obtuvieron crédito a corto plazo; el 15% acudieron a solicitar préstamo; el 60% aceptaron la tasa de interés brindada; el 40% adquirieron crédito a corto plazo; el 18% acudieron a solicitar préstamos a estas entidades; el 67% aceptaron la tasa de interés; el 33% obtuvieron crédito a corto plazo; el 12% acudieron a solicitar préstamo; el 75% estuvieron de acuerdo con la tasa de interés; el 75% adquirieron crédito a corto plazo. En conclusión, encontramos tres fuentes de financiamiento como son; el autofinanciamiento, terceros y entidades financieras.

Palabras claves: Financiamiento, MYPE y zapatería.

Abstract

The research work presented below, had as a problem, what are the characteristics of the financing of micro and small businesses in the shoe trade sector in the province of Huaraz, 2016? and the general objective was to determine the characteristics of the financing of micro and small businesses in the shoemaking trade sector in the province of Huaraz, 2016. The research was quantitative, descriptive level and non-experimental design, the sample was composed of 33 representatives legal The result allowed us to determine that about half of entrepreneurs financed their business with their own contribution; 55% contributed money for their capital; 61% requested a loan from their friends; 85% agreed to the loan with interest; 75% canceled the loan in the short term; 70% received a loan from their families; 35% obtained a loan from their relatives with interest; 74% amortized their loan in the short term; 85% canceled their suppliers in cash; 55% requested a loan from the banking companies; 61% agreed with the interest rate; 33% obtained short-term credit; 15% went to request a loan; 60% accepted the interest rate offered; 40% acquired short-term credit; 18% went to request loans to these entities; 67% accepted the interest rate; 33% obtained short-term credit; 12% went to request a loan; 75% agreed with the interest rate; 75% acquired short-term credit. In conclusion, we find three sources of financing such as; self-financing, third parties and financial entities.

Keywords: Financing, MYPE and shoe store.

Índice

Contenido	Página
Título de la tesis.....	i
Equipo de trabajo.....	ii
Hoja del jurado evaluador de tesis.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido.....	viii
Índice de tablas.....	ix
Índice de Figuras.....	x
I. Introducción.....	1
II. Revisión de Literatura.....	19
2.1 Antecedentes.....	19
2.2 Bases teóricas.....	30
2.3 Marco Conceptual.....	39
III. Hipótesis.....	55
IV. Metodología.....	56
4.1 Diseño de la investigación.....	56
4.2 Población y muestra.....	56
4.3 Definición y operacionalización de las variables	58
4.4 Técnicas e instrumentos	59
4.5 Plan de Análisis.....	59
4.6 Matriz de consistencia.....	60
4.7 Principios Éticos.....	61
V. Resultados.....	62
5.1 Resultados.....	62
5.2 Análisis de resultados.....	65
VI. Conclusiones	72
Recomendaciones.....	74
Referencias bibliográficas.....	75
Anexos.....	81

Índice

Contenido	Página
Tabla 1: Iniciaron su negocio con capital propio.....	82
Tabla 2: Aporto dinero para su capital.....	83
Tabla 3: Sus amigos le otorgaron el préstamo solicitado	84
Tabla 4: Como se pactó el préstamo con sus amigos.....	85
Tabla 5: En qué plazo amortizo el préstamo que le facilitaron sus amigos....	86
Tabla 6: Sus familiares le otorgaron el préstamo solicitado.....	87
Tabla 7: Como se pactó el préstamo con sus familiares.....	88
Tabla 8: En qué plazo cancelo el préstamo que le brindaron sus familiares....	89
Tabla 9: como es el tipo de pago con sus proveedores.....	90
Tabla 10: Usted acudió a solicitar préstamo a las empresas bancarias.....	91
Tabla 11: La tasa de interés que le ofrecieron las empresas bancarias fue de... Su aceptación.....	92
Tabla 12: En qué plazo le otorgaron crédito las empresas bancarias.....	93
Tabla 13: Usted acudió solicitar préstamo a las empresas financieras.....	94
Tabla 14: la tasa de interés que le ofrecieron las empresas financieras fue de su aceptación.....	95
Tabla 15: En qué plazo le otorgaron crédito las empresas financieras.....	96
Tabla 16: Usted acudió a solicitar préstamo a las cajas Municipales de ahorro y crédito	97
Tabla 17: La tasa de interés que le ofrecieron las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito fue de su aceptación.....	98
Tabla 18: En qué plazo le otorgaron el crédito las Cajas Municipales de Ahorro y crédito.....	99
Tabla 19: Usted acudió a solicitar préstamo de las Cajas Rurales de Ahorro y crédito.....	100
Tabla 20: La tasa de interés que le ofrecieron las Cajas Rurales de Ahorro y crédito fue de su aceptación.....	101
Tabla 21: En qué plazo le otorgaron crédito las Cajas Rurales de Ahorro y crédito.....	102

Índice

Contenido	Página
Figura 1: Iniciaron su negocio con capital propio.....	82
Figura 2: Aporto dinero para su capital.....	83
Figura 3: Sus amigos le otorgaron el préstamo solicitado	84
Figura 4: Como se pactó el préstamo con sus amigos.....	85
Figura 5: En qué plazo amortizo el préstamo que le facilitaron sus amigos....	86
Figura 6: Sus familiares le otorgaron el préstamo solicitado.....	87
Figura 7: Como se pactó el préstamo con sus familiares.....	88
Figura 8: En qué plazo cancelo el préstamo que le brindaron sus familiares....	89
Figura 9: como es el tipo de pago con sus proveedores.....	90
Figura 10: Usted acudió a solicitar préstamo a las empresas bancarias.....	91
Figura 11: La tasa de interés que le ofrecieron las empresas bancarias fue.... De su aceptación.....	92
Figura 12: En qué plazo le otorgaron crédito las empresas bancarias.....	93
Figura 13: Usted acudió solicitar préstamo a las empresas financieras.....	94
Figura 14: la tasa de interés que le ofrecieron las empresas financieras fue de su aceptación.....	95
Figura 15: En qué plazo le otorgaron crédito las empresas financieras.....	96
Figura 16: Usted acudió a solicitar préstamo a las cajas Municipales de ahorro y crédito	97
Figura 17: La tasa de interés que le ofrecieron las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito fue de su aceptación.....	98
Figura 18: En qué plazo le otorgaron el crédito las Cajas Municipales de Ahorro y crédito.....	99
Figura 19: Usted acudió a solicitar préstamo de las Cajas Rurales de Ahorro y crédito.....	100
Figura 20: La tasa de interés que le ofrecieron las Cajas Rurales de Ahorro y crédito fue de su aceptación.....	101
Figura 21: En qué plazo le otorgaron crédito las Cajas Rurales de Ahorro y crédito.....	102

I. Introducción

El informe de investigación que se ha desarrollado proviene de la línea de investigación que lleva por título: auditoría, tributación, finanzas y rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE). En los tiempos pasados las compañías de hoy que tienen una alta demanda y son reconocidos en el mercado, comenzaron con un pequeño negocio de familia, amistades y empresarios, que con el paso del tiempo fue incrementándose de pequeña, mediana a grandes compañías que fueron ubicando sucursales en primer lugar en el país de origen y seguidamente ser reconocidos a nivel internacional, la mayoría de las industrias reconocidas no hubieran existido sin el debido proceso de transformación que realizaron con la necesidad de satisfacer las obligaciones diarias, estas personas o empresarios son guiadas por profesionales capaces y líderes con talentos de generar fuentes de ingresos provenientes de sus actividades que realizan constantemente, para ello acuden a diferentes entidades bancarias y financieras con la posibilidad de llegar a sus objetivos trazados realizando inversiones de alta magnitud y con mucha precaución, creando empleos de buena posición para los trabajadores y produciendo ingresos extraordinarios al fisco por parte de los tributos que es de manera obligatoria a nivel de los estados.

Indagando información respecto a los países latinoamericanos y del Caribe, el micro y pequeñas empresas son las que lideran el porcentaje de sondeo de las compañías en el incremento económico a nivel nacional, que nos permite esclarecer que los presidentes y alcaldes de turno deben preocuparse en dar oportunidades y generar las herramientas necesarias y

adecuadas para apoyarlas e incentivarlas. Las estrategias financieras y sus respectivos instrumentos son muy importantes para que el financiamiento cumpla el verdadero rol que tiene y que consiste en dinamizar la economía empresarial; empero, en nuestros tiempos han sido las entidades conocidas como financieras las que han empezado a mejorar las opciones de financiamiento con más oportunidades basadas en la simplificación de requisitos, reducción de tasas, entre otros que permite mejorar el financiamiento de las MYPE. Las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras recientes de las MYPE. La industria textil y de confecciones es uno de los sectores manufactureros de mayor importancia para el desarrollo de la economía nacional, por sus características y potencial constituye una industria altamente integrada, altamente generadora de empleo y que utiliza en gran medida recursos naturales del país.

El acceso al financiamiento es un aspecto esencial del proceso de desarrollo en las economías emergentes. Aunque en la actualidad este punto de vista puede parecer obvio, no siempre se aceptó tan ampliamente. La tendencia en la economía del desarrollo durante la mayor parte de la posguerra fue centrarse en el sector “real” de la economía, es decir, la industrialización, la transferencia de tecnología y el intercambio internacional de mercancías, dejándose de lado al sector financiero. En la medida en que el financiamiento integró el conjunto de temas prioritarios, la atención se centró en el financiamiento internacional: la inversión extranjera directa, la

asistencia bilateral y multilateral y los préstamos de bancos comerciales internacionales. Durante la última década, en muchos estudios se ha destacado el papel del sistema financiero interno en las economías en desarrollo y ha existido un interés particular hacia tres temas. El primero de ellos se refiere a la crisis financiera: por qué surgen, cómo evitarlas y cómo promover la estabilidad financiera. El segundo tema es el vínculo entre el financiamiento y el crecimiento. Si bien continúa el antiguo debate acerca de la relación causal entre el financiamiento y el crecimiento, en la literatura empírica actual se señala que el financiamiento debería considerarse la variable independiente y, por lo tanto, de interés para los responsables de formular políticas. Un tercer tema, mucho menos analizado que los otros dos, es el acceso al financiamiento. Los investigadores se preguntan, entre otras cosas, quién puede obtener financiamiento, a qué costo y cómo el acceso al financiamiento afecta las posibilidades de las pequeñas y medianas empresas (PYME) de contribuir al crecimiento económico y a una distribución más equitativa de los ingresos y la riqueza (Bárbara, 2006).

Los recursos financieros en las empresas del sector turismo en Colombia que se encuentran ubicados en Colima, son muy importantes para poder contribuir e iniciar un proyecto productivo con la finalidad de obtener lucro y ser reconocidos en el mercado, ya que actualmente la fuente principal de financiamiento se da en base a los vendedores, quienes recurren a las entidades financieras con las posibilidades de obtener créditos para satisfacer sus necesidades y un porcentaje mayor destinarlos a la innovación de

productos, contribuyendo al desarrollo del sector turismo y generar puestos de empleos para la sociedad (De la Mora, 2010).

En Argentina la exigencia de intermediarios financieros y del mercado de capitales, dan nacimiento a la economía bancaria, los cuales realizan transacciones monetarias a las micro y pequeñas empresas. El Estado Argentino debe preocuparse en el desarrollo de las organizaciones y así incrementar las finanzas con los ingresos de las compañías y evitar costos innecesarios en la adquisición de bienes y servicios, de esta manera contribuir en la estabilidad y desarrollo de las MYPE que se encuentran en pleno crecimiento económico que dan a conocer explícitamente los requisitos del contexto institucional y legal para la MYPE que son muy exigentes en las estructuras legales conforme con la economía de libre mercado del país (Arceo, 2011).

En tal sentido, la industria textil y de confecciones genera demanda a otros sectores, como el agrícola por el cultivo de algodón; el ganadero, para la obtención de pelos finos y lanas; la industria de plásticos, para los botones, cierres y otros; la industria química, por la utilización de insumos, etc.

En nuestro país la industria textil, así como de la confección de prendas de vestir ha demostrado un considerable crecimiento. El rubro de los textiles ha sido el que mayor desarrollo tuvo con un crecimiento promedio muy cercano al seis por ciento anual, mientras que otros sectores fueron más medidos en su comportamiento el cual a partir del ejercicio 2000 comenzó a demostrar un crecimiento progresivo en la productividad, el mismo que tiene una gran importancia por el mayor valor agregado y el empleo que

genera. A pesar del panorama positivo, la industria textil también presenta problemas que van desde un alto nivel de endeudamiento, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia desleal en el mercado interno. Factores que afectan principalmente a las pequeñas y micro empresas, que necesitan modernizarse.

Las micro y pequeñas industrias (MYPE) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPE no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones.

Siempre se menciona que en la economía peruana las MYPE son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. La industria participa con el 12% del PBI manufacturero, del cual 7.3% es generado por el sub sector textil y 4.7% por el de confecciones. Así, la producción total a nivel del sector textil y confecciones asciende a algo más de US\$ 1,100 millones, de los cuales US\$ 700 millones están destinados al mercado externo.

La producción de textiles y confecciones ha mostrado una clara tendencia creciente durante los últimos años, gracias en gran medida al

aumento de las exportaciones, que ha estado basado en la prolongada etapa de expansión económica de los países Internacionales.

Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Se identifica que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos, Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la MYPE y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPE peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPE, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios.

En este orden de cosas se ha visto por conveniente sondear las tendencias globales que se presentan cabalmente y con mucho más énfasis en el ámbito de los países desarrollados que de alguna manera son las que definen y condicionan con mucha más tenacidad e ímpetu, especialmente en

en aquellos países que han alcanzado mayores niveles de desarrollo y estándares de calidad, siendo los que marcan el ritmo y fijan los estándares que son los que se están cumpliendo con cierta frecuencia en países en vías de desarrollo, teniendo mayor incidencia en la transformación basada en la forma de economía globalizada que tiene su base en la extracción de nuestros recursos naturales y las instalaciones industriales en las que se basa, entre otros aspectos, al valor de todo lo concerniente al mundo cognoscente, la comunicación, el avance tecnológico, y la innovación; la rápida internacionalización de los mercados, nuevos modelos de comercio, estrategias modernas para dinamizar el capital financiero, así como la innovación administrativa; el impulso y la aglutinación de nuevas tecnologías financieras, el incremento de las tendencias de protección medio ambientales, el crecimiento y la expansión desmesurada de las tecnologías de información, la computación y los nuevos mecanismos de comunicaciones han sido los generadores de un mundo sin fronteras y de total interdependencia instantánea.

La unión de todos estos mecanismos, nos han creado un medio comercial competitivo y a su vez estas tendencias unidas, nos han dado la oportunidad de contar con un medio comercial que tiene características propias y que en nada se parece a los que teníamos en un pasado reciente de muy pocos años atrás. En este sentido podemos decir que en un entorno en donde la competencia es la constante y que además muestra un comportamiento multifacético e insustituible, que demuestra que nada hará que se convierta en una estrategia duradera, presentándose como algo que

debe actualizarse de manera permanente cambio y actualización. En este caso, ahora las Micro y pequeñas empresas de nuestro país y del mundo no se han postergado o quedado atrás, sino que las empresas grandes que ahora conocemos, tuvieron sus inicios como Micro y pequeñas empresas.

En nuestra región y especialmente en ámbito del departamento de Ancash, especialmente en la Ciudad de Huaraz existe gran aceptación en el sector turístico que es de mayor importancia para el sector zapatería, hay autores que manifiestan que el sector turismo tienen mayor demanda a nivel nacional e internacional, paulatinamente se está dando a conocer el avance necesario para obtener un posicionamiento en el sector comercio. En nuestra investigación es primordial el estudio de las características, tipos y plazos del financiamiento que deben ser considerados por los empresarios de las MYPE del sector comercio ubicados en el ámbito de la ciudad de Huaraz, los propietarios de las empresas deben recibir capacitaciones respecto a cómo financiar sus negocios y afrontar los percances que pueden surgir en el transcurso de adquirir préstamos, de esta manera solventar sus respectivas actividades comerciales.

Los negocios más comunes que encontramos en la provincia de Huaraz son las MYPE, la mayor parte se encuentran en el centro de la ciudad y un menor porcentaje en los barrios, los cuales generan empleos y mayor movimiento económico, incorporando al sector zapatería como un negocio valioso para los pobladores, ofreciéndole sus productos y novedades para ser reconocidos, generando en los consumidores la satisfacción de una necesidad básica para su subsistencia.

En el Perú las pequeñas empresas consideran la falta de financiamiento como uno de sus mayores problemas. En tal sentido, la inversión inicial en este tipo de empresas, en su mayor parte provienen de ahorros propios; por lo tanto, la estrecha base de capital inicial sin reservas líquidas y la estructura financiera imperante, traen consigo que los pequeños empresarios muchas veces escojan productos (giro del negocio) para cuya fabricación se necesita poco capital inicial y para los cuales el tiempo de ejecución es corto; en consecuencia, “los beneficios” deben producirse en el menor tiempo posible para mantener la producción, pero sin embargo, la venta de sus productos depende de la demanda inmediata de los productos fabricados por dichas empresas, lo que les genera mucha inestabilidad, por lo que de cada tres MYPE formadas, dos mueren antes de llegar a los tres años (Bernilla, 2012).

En el continente africano el financiamiento en las MYPE en su mayoría recurren a las entidades financieras para obtener préstamos a corto plazo. La necesidad de un colchón de ahorro puede ser aún más marcada, dado que los ingresos son con frecuencia irregulares y los socios comerciales pueden ser poco fiables. Cuando las empresas muy pequeñas crecen, sus necesidades ya no se limitan a los préstamos a corto plazo y el ahorro, sino que abarcan también otros productos financieros, como deuda a largo plazo, cuentas corrientes, transferencias y pagos. Por ejemplo, una de las necesidades más citadas por las pequeñas empresas es el financiamiento de deuda a largo plazo (CGAP, 2011; IFC, 2010), pero los datos indican que, en los préstamos de bancos a pequeñas empresas, suele ofrecerse financiamiento a largo plazo como una manera de vender paralelamente otros productos y servicios

arancelados, como los de pago y ahorro (De la Torre, Martínez y Schmukler, 2010).

En el continente Europeo se realizó una estadística nacional, en el cual se obtuvo el 99.88% de las compañías que son MYPE, asimismo del total de puestos de trabajo sólo dos tercios contribuyen las MYPE y un 65% del PBI se recaudó en el período 2009, por esta situación los Parlamentarios del Fisco del grupo Europeo, tienen la obligación de generar mayor desarrollo e impulsar el crecimiento de las compañías, modificando la normas tributarias a favor de las MYPE, los cuales incentiven a los empresarios a cumplir con veracidad. (Acedo, 2010).

En muchos contextos y ámbitos geográficos hemos podido observar que en la antigüedad, la fabricación de zapatos era una actividad artesanal que se desarrollaba en cada pueblo; sin embargo en la actualidad las zapaterías podemos notar como se han desarrollado en las diversas formas de operación y comercio de estos productos, notándose la ausencia de una literatura temática y la necesidad de un aparato conceptual ajustado objetivamente a su realidad, pero que no obstante, la investigación que se realizó demostró que en este país se cuenta con una fuerte tradición artesanal que va desde la ciudad de Guantánamo a Pinar del Río. El estudio de la artesanía en Cuba, al igual que otras manifestaciones populares tradicionales, no resultaría de mayor importancia si se circunscribiera sólo al acopio y confección de listados sobre materiales, procedimientos y demás aunque estos datos también son de interés sino que, por medio de ella, se expresa y revela la tradición en su constante dinámica, como resultado de los hábitos y

costumbres que, en el plano popular, conllevan a la fijación de la identidad nacional." Profundizando en este tema podemos decir que, según este especialista, existen géneros artesanales definidos en este país por áreas o regiones que facilitan el acercamiento al artesano como creador de obras en sus múltiples y variadas relaciones, generadas por la producción manual. (Agüero, 2001).

En Europa la artesanía se verá que la tendencia marca el retorno a los productos naturales, tales como vara, tejidos de algodón, cerámica de barro, vidrio, madera y piedra.

Lo ideal es hacer una combinación de esos materiales en cada pieza (por ejemplo, una cesta elaborada a base de tiras de hojalata y varas de alguna hierba). El acabado en los metales será oxidado o con pátina simulado.

Las rocas pulidas, de diversos colores, convertidas en vajillas, floreros y hasta en collares o pulseras, serán parte esencial de la moda. Esto ocurre principalmente en el mercado alemán, donde ya pueden encontrarse relojes para escritorio y de pared elaborados con estos materiales.

En cuanto a la madera, se demandarán productos en colores rojizos y matices naturales claros. La de tono oscuro, que proviene primordialmente de artesanías africanas, también tendrá gran demanda pues no se contrapone con la madera de otros colores.

Las grandes lámparas, elaboradas a base de cuentas de vidrio, también serán muy buscadas. Los estilos son las decoraciones de tipo étnicas, los cuales continúan solicitándose, especialmente aquéllas que son de aplicación útil. Lo mismo se aplicará a los diseños ingenuos y a los de corte infantil.

Al igual que ocurre con los materiales, las formas que se buscarán serán aquellas que se remitan a la naturaleza: animales reales y fantásticos, flores y frutos, así como las combinaciones de los cuatro elementos (agua, tierra, aire y fuego). Identifica la tendencia que puede acoplar con mayor facilidad a sus productos y déjese llevar por el tren de la innovación. (Derflinger, 2006).

Pequeñas y grandes piezas que causan la admiración de propios y extraños, contienen siglos de historia cargados de formas y también símbolos prehispánicos que se funden y conviven con otros traídos por los españoles. Esa identidad múltiple y compleja es, quizá y paradójicamente, una de las razones de la marcada tendencia de la artesanía peruana al moderno "arte ingenuo" que impregna de ternura e inocente sabiduría a sus piezas.

Las artesanías peruanas, incluyen artículos de oro y plata hechos con antiguas técnicas, prendas de vestir hechas con el más fino algodón del mundo, tejidos finos hechos a mano de lana de alpaca, cerámica y paja, cestas y elegante trabajo en madera, alfombras de lana de llama y alpaca, suéteres, chales, así como el arte popular religioso.

Las ciudades en las alturas como Huancayo, Cuzco, Puno y Arequipa se especializan en mercadería de Lana de Alpaca, mientras que en las áreas de la selva como Iquitos y Pucallpa se pueden encontrar collares, cerbatanas y lanzas. (Enciclopedia Etiopía, 2011).

La artesanía Ancashina es destacada en confecciones de trajes típicos y frazadas de lana policroma con diseños y bordados, en los cuales manifiestan la flora, fauna, caminos de herradura y el arco-iris. Así mismo destacan las

confecciones de sombreros de lana de carnero, tallados en madera y canastas hechos a base de carrizo.

La cerámica es una de las actividades más difundidas en el Perú. La cerámica tiene un circuito de comercialización muy extendido en los mercados de Huaraz, Ancash y una red de centros artesanales y ferias que se realizan en Lima. Artesanía en Cerámica cosida para que no se rompa tal fácilmente que muchos Artesanos aprendieron de sus antepasados que llevan bien presentes.

Diversas manifestaciones guardan la tradición artesanal ancashina. Destaca la confección de trajes típicos y el bordado de coloridas polleras. Además, se mantiene el arte de la fabricación de velas, muy utilizadas en las diversas procesiones de la zona. El fierro forjado, el repujado en cuero y la cestería de carrizo elaboración de canastas y sombreros se da sobre todo en los departamentos de Huaraz – Ancash, también en otros departamentos y también el fierro forjado.

En consecuencia, en función a las consideraciones expuestas, el problema de nuestra investigación es la siguiente: ¿Cuáles son las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías en la provincia de Huaraz, período 2016?

Para responder dicho problema, hemos formulado el siguiente objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías en la provincia de Huaraz, en el período 2016.

Asimismo, para lograr el objetivo general, se ha formulado los siguientes objetivos específicos: Determinar el autofinanciamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías en la provincia de Huaraz, 2016, determinar la intervención de terceras personas en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías en la provincia de Huaraz, 2016 y determinar la intervención de las entidades financieras en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías en la provincia de Huaraz, 2016.

Se ha podido determinar que hay problemas de identificación, así como de conocimiento y análisis del financiamiento en sus dimensiones económicas y financieras por parte de los representantes y/o propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector objeto de estudio como son las zapaterías, en muchas ocasiones se ha podido observar que hace falta el financiamiento de tipo interno y también de tipo externo, generalmente por las dificultades de acceso a la información o por la falta de conocimientos financieros, habiendo operado por años sólo en base al conocimiento empírico y en base a la prueba y error de sus actividades, en el afán de lograr alcanzar mejores condiciones de desarrollo empresarial.

De igual manera hay razones fundamentales como para aseverar que el estudio que hemos desarrollado tiene los motivos suficientes que hacen posible afirmar que nuestro tema y problema objeto de estudio tiene la debida importancia por pertenecer a un sector básico de las necesidades humanas como es el calzado, que además genera ingresos fiscales a nuestro país debido a la recaudación de impuestos por dicho concepto.

Por esta razón se justificó el estudio, desde los diferentes puntos de vista:

Desde la perspectiva teórica, el tema objeto de nuestra investigación permitió condensar la información teórica dispersa en la literatura científica a partir de teorías, principios, conceptos y postulados que le han dado el sustento teórico; por ello exigió considerar las teorías que le dan fundamento a nuestra investigación y un marco conceptual que ha permitido el uso de conceptos, teorías, principios, definiciones y postulados que hicieron posible la describir, analizar y explicar el fenómeno investigado.

El propósito fundamental de nuestra investigación estuvo relacionado con determinar las deficiencias de la caracterización del financiamiento en las diferentes empresas del sector comercio rubro zapaterías en la provincia de Huaraz y gracias a los datos obtenidos, será posible que los empresarios del rubro puedan tomar mejores decisiones financieras para dinamizar e impulsar sus negocios en base a los resultados de la investigación.

Es por ello que consideramos que la justificación de la investigación deviene en trascendental, debido a que permitirá a los tomadores de decisiones incursionar más fácilmente en el mundo de las finanzas y así tomar mejores decisiones.

Los resultados de nuestro estudio, serán de utilidad en la medida en que será posible llenar el vacío de conocimientos que existe en el sistema de conocimientos teóricos, que como se ha observado son carentes en este campo.

Desde el punto de vista práctico, el estudio tiene su justificación que se orientó a precisar que los datos obtenidos en los resultados, contribuirán a la comunidad estudiantil de la Uladech Católica, sirviéndoles como fuente de información para todos aquellos investigadores que deseen incursionar en el tema que pertenece a la línea de investigación de la especialidad.

Se ha considerado que también será de utilidad a las micro y pequeñas de diversos sectores, pues ayudará a la toma de decisiones en cuanto a la aplicación de nuevas formas de financiamiento y de abordar el análisis económico-financiero y contable que haga posible que el micro empresario adopte mejores decisiones para la generación de mejores niveles de rentabilidad a lo largo de la existencia de la empresa. También para la investigadora, será de mucha importancia, porque los hallazgos de nuestra investigación científica servirá para ampliar, así como también para profundizar los conocimientos que luego serán aplicados en la vida profesional.

La metodología aplicada en el desarrollo de la investigación, precisa que el tipo de investigación cuantitativo, de nivel descriptivo univariado, en el que el diseño fue observacional o conocido también como no experimental, esto, debido a que no se manipularon deliberadamente las variables, sino que se estudiaron sin alterarlos, tal y como suceden en su contexto. El universo o población estuvo conformada por 53 representantes de las empresas objeto de estudio y se trabajó con una muestra de 33 de ellos. Para recolectar datos se empleó la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario.

Los resultados permitieron determinar que los microempresarios del rubro zapaterías de la Provincia de Huaraz iniciaron sus actividades empresariales con financiamiento propio y también con el aporte de otros medios, los cuales son coherentes con lo establecido en la teoría de la estructura financiera que sostiene que todo negocio se financia en parte con capital propio y por otro lado con aporte de terceros. Así se puede ver que el 55% dijo haber invertido capital propio y un 45% con aporte de otras fuentes.

El 61% dijo haber recurrido al préstamo de amigos; en tanto que un 85% manifestó que el préstamo fue de con intereses. El 75% canceló su préstamo en el corto plazo, pues como bien sabemos el rubro zapaterías tiene una rotación de existencias un tanto alta que permite cancelar las obligaciones en periodos menores a un año.

El 85% de los que obtuvieron crédito de sus proveedores, cancelaron sus deudas en efectivo, lo que demuestra que hay una buena liquidez para atender pagos en efectivo de manera inmediata. Por otro lado, el 55% de los encuestados solicitaron préstamos a las entidades bancarias y un 15% a las entidades financieras.

Finalmente se llegó a la conclusión que los micro y pequeños empresarios del rubro zapaterías de la provincia de Huaraz, han iniciado sus negocios con capital propio y con financiamiento externo; es decir La mayoría de empresarios acuden a terceros como: amigos, familiares y proveedores en busca de préstamos, lo que nos demuestra que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo. También se pudo determinar que la mayor parte de empresarios

acuden a las empresas bancarias para financiar sus actividades productivas, ya que les brindan mayores facilidades, bajas tasas de interés y a un largo plazo; asimismo un porcentaje mínimo acudieron a las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes.

Internacionales

Monzón (2012) citado por Gonzales (2013) en su tesis titulada: “El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MIPYME del comercio en el Municipio de QUERÉTARO”. El objetivo es conocer el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MIPYME del comercio en el Municipio de QUERÉTARO. La presente tesis se encuentra inserta dentro del paradigma cuantitativo, se optó por éste método debido a la naturaleza descriptiva de la investigación, la cual requirió de la recolección y análisis de datos numéricos, utilizando para tal fin una muestra probabilística, con muestreo aleatorio simple la cual permitió la obtención de la muestra estadística representativa de la población. El tipo de investigación es transversal por que únicamente apunta al período de octubre 2012- junio 2013. El método utilizado para la aplicación de las encuestas fue de manera personal directa cara a cara. Los resultados obtenidos indican que el 60% manifestaron no haber obtenido financiamiento para su negocio y el 40% obtuvieron créditos para el negocio; el 60% solicitaron financiamientos personales y los utilizaron dentro del negocio, el 30% de los encuestados no obtuvieron financiamientos personales y 10% manifestaron no haber recurrido a ningún tipo de financiamiento. Asimismo se concluye que el financiamiento a largo plazo es adecuado para incrementar la rentabilidad de las **MiPyME** debido a las proyecciones de cajas futuras que se planean y permiten no comprometer a la empresa, se pueden aprovechar las ventajas del apalancamiento financiero.

Nacionales

Bonifacio (2013) en su tesis titulada: “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapatería del distrito de Ayacucho-provincia de Huamanga, 2012”. El objetivo es describir las principales características y fuentes del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro zapatería del distrito de Ayacucho. El tipo es cuantitativo. El nivel de la investigación fue descriptivo. El diseño no experimental – descriptivo. La población estuvo constituida por 80 MYPE. Se utilizó la técnica de la encuesta. Los resultados fueron, el 20% financian su actividad con fondos propios y el 80% lo hacen con fondos de terceros; el 07% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 33% de no bancarias, el 53% de usureros y el 07% de otros; el 47% indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 47% los usureros y el 06% no precisan; el 07% no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado y el 93% a corto plazo. En conclusión, el 33% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, el 53% obtuvo su crédito de los usureros, en el año 2011 el 93% fue a corto plazo, en el año 2012 el 80% fue de corto plazo y el 13% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Bazán (2006) en su trabajo de investigación titulada “demanda de crédito en las MYPE industriales de la ciudad de Leoncio Prado” citado por **Cribillero (2013)** en su tesis de investigación titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artesanías en el distrito de Tacna, período 2011-2012”. El objetivo fue describir las principales características del financiamiento, la

capacitación y la rentabilidad, de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de Artesanías en el Distrito de Tacna, Período 2011-2012. El tipo de investigación es cuantitativa. El nivel de la investigación es descriptivo. El diseño fue no experimental - descriptivo. La población fue constituida por 15 MYPE. Se utilizó un cuestionario. En conclusión, el 33% manifestaron que su préstamo fue el monto que solicito y el 67% no sabe precisar; el 80% no precisa a que entidad solicito crédito, el 20% al sistema Bancario; el 67% no precisa, el 26% indica que fue de corto plazo y el 7% fue a largo plazo; el 73% no precisa si los créditos otorgados fueron los montos solicitados, el 20% si recibieron el crédito en los montos otorgados, el 7% indica que no.

Briceño y franco (2009) realizaron un trabajo, titulado: “Proceso administrativo y financiero que utilizan las microempresas del sector panadero en el municipio de Valeria del estado de Trujillo-Venezuela” lo cual fue citado por Curay (2014) en su tesis titulada: “caracterización del financiamiento en las MYPE del sector industrial rubro panaderías de la ciudad de Piura, 2014”. El objetivo es determinar las principales características del financiamiento de las MYPE del sector industrial – rubro panaderías de la ciudad de Piura, período 2014. La investigación fue de Tipo cuantitativo. El nivel de la investigación fue descriptivo. Se utilizó el diseño no experimental-descriptivo. La población estuvo conformada por las empresas panificadoras de la ciudad de Piura. La muestra estuvo conformada por 12 empresas del sector industrial. Se utilizó la técnica de la encuesta. En conclusión, el 17% de las Panaderías encuestadas tienen financiamiento propio, el 83% recibieron crédito de entidades financieras; el 70% de las Panaderías encuestadas indicaron que las Cajas Municipales dan mayores facilidades de

crédito, 10% los Bancos y el 20% las Financieras; el 100% de las Panaderías recibieron crédito otorgado de un año o a corto plazo; un 83% de entidades financieras y un porcentaje menor de 17% se autofinancia.

Domínguez (2013) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de la provincia de Morropón del departamento de Piura, 2010-2011.” El objetivo es determinar y describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector servicios rubro Restaurantes de la Provincia de Morropón del Departamento de Piura. Período 2011. La investigación fue cuantitativa descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 15 microempresas, de una población de 20 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. El resultado fue: El 7% financian su actividad con fondos propios y el 93% lo hacen con fondos de terceros; el 22% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 71% de no bancarias, el 7% de usureros; el 21% obtuvo su crédito de entidades bancarias, el 71% lo obtuvo de entidades no bancarias y mediante usureros lo obtuvo el 8%; el 83% indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 08% los usureros. En conclusión, el 93% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 72% lo invirtió en capital de trabajo.

Gutiérrez (2013) en su tesis de investigación titulada: “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercial – rubro exportación de cerámica artesanal, en la provincia de Chulucanas - Piura período 2013”. El objetivo de este estudio es poder capacitar a dueños y a familias de este rubro para que puedan afrontarse directamente con la negociación con el

exterior. El diseño fue no experimental – descriptivo. La población estuvo conformada por los trabajadores en rubro cerámica artesanal. La muestra con la cual se trabajó fue el 50% de la población que labora en rubro cerámica artesanal. Se usó la técnica de la encuesta. Se utilizó como instrumento un cuestionario. El resultado fue, el 80% de los empresarios manifestaron que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo (compra de insumos) mientras que 20 empresarios invirtieron en activos fijos. Se llegó a la conclusión: Que el 70% de los encuestados obtuvieron financiamiento en usureros. Que el 40% de los encuestados obtuvieron financiamiento entre S/. 1,000 y S/.2, 000. Que el 40% de los empresarios obtuvieron un crédito por año. Que el 60% de los empresarios invirtieron en capital de trabajo.

Mamani (2014) en su tesis titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector textil – rubro confecciones de la ciudad de Juliaca zona nor este en el período 2012-2013”. El objetivo es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textil rubro confecciones zona nor este de la ciudad de Juliaca en el período 2012-2013. El tipo de la investigación fue cuantitativa. La investigación fue descriptiva, se trabajó con una muestra de 15 MYPE de una población que no se conoce con exactitud, se aplicó un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta. El resultado fue, el 80% de las MYPE se constituyeron con financiamiento propio y 20% con financiamiento de terceros; el 87% de las MYPE manifiestan que no recurrió a las entidades financieras y 13% recurrió a entidades bancarias; el 60% no precisa, el 33% solicitó a largo plazo y 7% a corto plazo. Se llegó a la conclusión que: El 80% se autofinanciaron y el 20%

recibieron financiamiento externo; en el año 2012 el 33% a largo plazo y el 7% a corto plazo. En el año 2013 el 13% fue a largo plazo y el 7% a corto plazo y lo invirtió en capital de trabajo.

Márquez (2007) en su tesis, “efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas”. Universidad de San Martín de Porres. El objetivo es conocer la importancia que tiene el Financiamiento en el desarrollo de las MYPE, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo. El tipo de investigación fue Descriptivo. Para el desarrollo de la Tesis objeto de la investigación la población está conformada por el personal de contadores, gerentes y administradores de las empresas. La muestra total fue de 43 personas de las cuales 30 fueron encuestas y 13 entrevistados. Las principales técnicas que se utilizaron en la investigación son las siguientes: Entrevista y la encuesta. El resultado es, las personas entrevistadas consideran que el financiamiento permite progresar a las MYPE en diferentes áreas puede ser adquiriendo más equipos, elaborando más rápidos los productos y así aumentar la producción y poder satisfacer las demandas que se van originando de acuerdo al rubro que tiene cada empresa. El otro grupo de entrevistados opina que con un financiamiento se espera invertir más y poder conseguir diversidad de productos, incrementar la compra de materia prima a precios considerables o poder adquirir algún equipo que permita desarrollar y mejorar la producción de la empresa. En conclusión se ha establecido que el estudio, evaluación y el apoyo que se debe dar a las MYPE en lo concerniente a su política de créditos es esencial porque de ella depende lograr una buena gestión en los proyectos en que la empresa se embarcó.

Quispe (2014) en su tesis titulada: “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería zona Jr. 8 de noviembre del distrito de Juliaca – Puno, período 2012 – 2013”. El objetivo es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro ferretería Zona Jr. 8 de Noviembre del Distrito de Juliaca – Puno. El tipo de investigación fue cuantitativo. El nivel de la investigación fue descriptivo. El diseño no experimental- descriptivo. La población fue conformada por un total de 30 MYPE. La muestra fue conformada por un total de 26 MYPE, que representan el 86.67% de la población en estudio. Se utilizó el instrumento del cuestionario. El resultado fue, el 92% lo hacen con fondos de terceros y el 8% con fondos propios; el 38% han obtenido su crédito en entidades bancarias, el 54% en entidades no bancarias y el 8% no precisa; el 84% a corto plazo y el 8% a largo plazo y el 8% no precisa; el 92% manifestaron que su préstamo fue con el monto solicitado y el 8% no precisa. En conclusión: El 92% lo hacen con fondos de terceros, el 54% han obtenido crédito en entidades no bancarias. En el año 2012, el 50% de los micro empresarios solicitaron crédito de la Caja Municipal Arequipa, el 84% el crédito fue a corto plazo a una tasa de interés entre 2% y 4% mensual.

Salinas (2014) en su tesis de investigación titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro agencia de viaje del distrito de Callería- Pucallpa, período 2012-2013”. El objetivo es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo - rubro agencia de viajes del distrito de Callería Pucallpa, período 2012-2013. Tipo

de investigación cuantitativo. Nivel de investigación descriptivo. El diseño fue no experimental - descriptivo. La población estuvo constituida por 14 MYPE. Se tomó una muestra de 10 MYPE de la población en estudio. Se utilizó la técnica de la encuesta. El instrumento utilizado fue un cuestionario estructurado de 25 preguntas. En conclusión tenemos, el 60% obtuvieron financiamiento de terceros y el 40% manifestó que su financiamiento fue propio; el 67% obtuvieron financiamiento de entidades bancarias y el 33% mediante entidades no bancarias; el 67% manifestaron que las entidades que otorgan mayores facilidades son las entidades bancarias y el 33% manifestaron que son las entidades no bancarias; en el año 2012, el 75% de los créditos recibidos fueron a largo plazo, mientras que el 25% restantes fueron a corto plazo.

Vásquez (2013) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial – rubro textil de la ciudad de Piura – período 2011 – 2012. El objetivo es identificar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercial del rubro textil de la ciudad de Piura en el período 2011-2012. Se utilizó el diseño no experimental – descriptivo. La población de nuestro estudio estuvo conformada por 20 micros y pequeñas empresas. De la población en estudio se tomó como muestra para esta investigación a 20 MYPE. Se utilizó la técnica de la encuesta. Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 44 preguntas. El resultado que se encontró fue: El 50% financia su negocio con préstamos de entidades financieras, el 40% lo hace con fondos propios y el 10 % lo hace con fondos de terceros; el 90% recibe el crédito a corto plazo y el 10% recibió el crédito a largo plazo; el 90% manifiesta su

disconformidad con el interés, mientras que el 10% responde estar satisfecho con el interés cobrado. En conclusión: El 50% recibieron crédito financiero de terceros, el 80% del sistema no bancario, el 75% recibieron crédito comercial y el 40% lo invierte en compra de mercadería.

Regionales

Loyaga (2013) en su tesis de investigación: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector textil rubro confecciones de Chimbote, año 2010”. El objetivo es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector textil rubro confecciones de Chimbote, año 2010. Tipo de Investigación es cuantitativa. Nivel de investigación fue descriptivo. El diseño fue no experimental - transversal - descriptivo. La población fueron propietarios. La muestra consta de 20 MYPE. Se aplicó la técnica de la encuesta, se utilizó el instrumento del cuestionario con preguntas cerradas y abiertas. El resultado fue: El 70% de las empresas solicitaron financiamiento a una entidad bancaria, el 30% a una entidad no bancaria; el 90% de las empresas afirma que el crédito recibido fue oportuno, el 10% manifiestan que el crédito recibido no fue oportuno. La conclusión fue: El 85% de las MYPE solicitaron financiamiento durante el año 2010, el otro 15% no lo hizo. El 70% de las empresas solicitaron financiamiento a una entidad bancaria, el otro 30%, solicitaron financiamiento a una entidad no bancaria. El 70% de las empresas recibió financiamiento de una entidad bancaria, el 30% de una entidad no bancaria.

Ninatanta (2014) en su tesis de investigación: “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio

rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote, período 2011-2012”. El objetivo es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote, período 2011-2012. Tipo de investigación Cuantitativo. Nivel Descriptivo. El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental – transversal -retrospectivo- descriptivo. La población estuvo conformada por un total de 33 micros y pequeñas empresas. Se tomó como muestra para esta investigación a 15 MYPE. Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario, el cuál consto de 30 preguntas. Los resultados fueron: El 86.67% sí solicito crédito para su empresa y el 13.33% no solicito crédito para su empresa; el 73.33% sí recibió el crédito solicitado para su empresa y el 26.67 % no recibió el crédito solicitado para su empresa; el 60% no está conforme con la tasa de interés pagado por el préstamo recibido y el 40% sí está conforme con la tasa de interés pagado por el préstamo recibido.

Locales

Cochachin (2013) en su tesis titulada: “Financiamiento y rentabilidad de las MYPE en el sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz–región Ancash-2012”. El objetivo es determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz – Región Ancash en el 2012. El tipo de investigación es de enfoque cuantitativo. El estudio es de nivel descriptivo. El diseño fue No experimental. La muestra estuvo conformada por 37 empresarios, de los cuales se redujo a 35, porque no realizó ningún préstamo. Se les

aplicó un cuestionario estructurado dirigido a los propietarios de las empresas de transporte turístico de Huaraz a través de la técnica de la encuesta. En resultado se observa que, el 57% de los propietarios de las empresas de transporte turístico respondieron haber solicitado su crédito en las Entidades Bancarias y el 43% dijeron en las Entidades no Bancarias. En conclusión Se ha identificado la modalidad de financiamiento que tienen las MYPE del sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz en el 2012, con el 57% de la modalidad de crédito Bancario y el 43% de entidades no Bancarias y un 57% que obtuvieron los créditos 3 veces al año.

Dextre (2013) en su tesis titulada: “Financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro bordados artesanales “la plaza” de la provincia de Huaraz - región Áncash año 2012”. El objetivo es describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE; la investigación fue de tipo descriptivo, la población muestral fue de 40 artesanos a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. El resultado fue: El 80% Sí solicitaron crédito para su negocio, el 20% no solicitaron crédito para su negocio; el 72% sí recibieron el crédito solicitado, el 28% no recibieron por falta de los requisitos que pide cada entidad financiera o por otros motivos; el 85% obtuvieron préstamo a corto plazo y el 15% a largo plazo. En conclusión: El 70% propietarios afirmaron que el financiamiento de su negocio fue ajeno y el 80% de los propietarios de las MYPE solicitaron el crédito para llevar adelante su negocio; asimismo el 60% prefieren maximizar sus ganancias mientras que el 63% recibió crédito no bancario de lo contrario del 22% que no recibió el crédito y el 42% solicito financiamiento dos veces en el año 2012.

Huaman (2014) en su tesis titulada: “El financiamiento y la rentabilidad en las MYPE del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012”. Su objetivo es determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las MYPE en el sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz en el año 2012. El estudio es de nivel descriptivo. El tipo de investigación Fue cuantitativa - descriptivo para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 08 MYPE de una población de 15 a quienes se les aplicó un cuestionario de 10 preguntas aplicando la técnica de la encuesta. El resultado fue: El 33% afirmo tener financiamiento de los amigos y los parientes, el 7% obtuvieron financiamiento de las empresas de capital de inversión, el 33% fueron de bancos, el 27% por los ahorros personales; el 33% afirmaron que fue el crédito comercial, el 07% dijeron el financiamiento por medio de las cuentas por cobrar; por otro lado el 20% señalaron crédito bancario, el 20% por líneas de crédito, el 07% por medio de los inventarios; y por el 13% fueron papeles comerciales. En conclusión: El 60% fueron del tipo de finanzas privadas, el 33% de fuentes de financiamiento fueron préstamos de amigos y parientes, el 36% de bancos y uniones de crédito, en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo, el 33% utilizó el crédito comercial, con relación al crédito de largo plazo, el 27% solicito crédito hipotecario.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teoría del financiamiento

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.

En la teoría de Modigliani & Miller tenemos que los planteamientos anteriores sirvieron de base 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 y parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Brealey & Myers (1993), 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.”

Asimismo plantean que 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 ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya

Fernández (2003), sostiene que “la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté

financiada”. Esto último sirvió de corolario de los enunciados anteriores. Cabe señalar que las empresas que traten de impulsar los beneficios de sus accionistas, tendrán la posibilidad de desarrollar inversiones que su tasa interna de rentabilidad de como resultado cifras que estén al nivel del capital medio ponderado, muy ajeno a los tipos de recursos utilizados en su financiamiento.

La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima 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.

2.2.2 Teoría de la estructura financiera

Esta teoría conocida también como la teoría tradicional de la estructura financiera, sostiene que existe siempre una combinación entre recursos propios y ajenos para el funcionamiento de los negocios y que define la estructura financiera óptima EFO. La teoría estudiada se considera como un nexo que se encuentra en medio de los mecanismos de financiamiento, es así que Durand (1952) publicó una investigación donde sostiene que la estructura financiera óptima existe debido a las imperfecciones del mercado. La presente teoría que se

denomina tradicional, no se tiene un fundamento basado en aspectos teóricos de rigor científico, pero tiene bastante arraigo y aceptación entre los empresarios y hombres dedicados a las finanzas; considerando que depende también de factores, como son: la magnitud de la entidad, el sector empresarial al que pertenecen y a los lineamiento de política empresarial relacionado con las finanzas de la empresa; los niveles de imperfección de las condiciones del mercado y la coyuntura por la que está atravesando la economía en general.

En este sentido, el financiamiento tiene fuentes de donde obtener recursos, tales como:

Los ahorros constituidos por el empresario:

En muchos casos, y casi la totalidad de emprendimientos se inician con capital propio; es decir que, su origen radica en los ahorros y personales toda forma de recursos del emprendedor. Con frecuencia, se utilizan las tarjetas de crédito a fin de proveerse de recursos para financiar las actividades de las empresas.

El entorno compuesto por amigos y parientes:

Un nivel más ajeno al empresario está conformado por los amigos y los miembros de la propia familia del emprendedor, que vienen a ser una fuente rápida y segura de obtener dinero; que en su mayoría no se tiene que pagar intereses, o en caso lo hubiera, éstos tienen tasas de interés más bajas, además de los plazos que son más flexibles en cuanto al cumplimiento de las fechas de pago, lo que beneficia a la empresa y a su titular, garantizándole permanecer en el mercado con mayor seguridad.

Entidades bancarias y organismos de crédito:

Las entidades bancarias y los organismos de crédito son organizaciones constituidas para brindar préstamos a los inversionistas, los cuales son muy comunes en nuestro medio y existen diversas entidades bajo la denominación de bancos, cajas, mutuales, fondos, etc. que para otorgar el financiamiento, los inversionistas tienen que cumplir con los requisitos exigidos por la entidad financiera, que por cierto se están simplificando cada vez más.

Las empresas de capital destinada a la inversión:

Son empresas que financian a otras empresas a cambio de recibir acciones a fin de tener participación en las utilidades y control de las empresas de acuerdo al número de acciones a hayan adquirido, en este sentido las acciones las adquieren para tenerlo bajo su custodia en el corto o largo plazo. En el primer caso la intención de los inversionistas es para negociarlos en periodos menores de en el mercado bursátil. En el segundo caso, los inversionistas adquieren las acciones y lo mantienen por periodos mayores a un año, con la finalidad de recibir las utilidades de la empresa y para tener un control en la toma de decisiones, obviamente cuanto el porcentaje de las acciones les sean favorables.

De esta manera tenemos que el financiamiento a corto plazo, está conformado por:

- **Crédito comercial:** que consiste en la adquisición de mercaderías, materias primas, insumos, equipamiento, etc. empleando las cuentas por pagar de la empresa, como un mecanismo de financiamiento generando pasivos de corto plazo

- **Crédito bancario:** son préstamos que otorgan los bancos a los empresarios que necesitan adquirir bienes tales como: mercaderías, insumos, materiales, etc. y que deben cancelarse en el corto plazo para financiar la compra de bienes que los empresarios necesitan para la producción de bienes o servicios, recurriendo para ello ante los bancos con quienes.
- **Línea de crédito:** Es un mecanismo mediante el cual las personas, naturales o jurídicas, tienen dinero disponible para que el banco atienda sus necesidades de financiamiento, durante un determinado período de tiempo el cual fue acordado previamente.
- **Papeles comerciales:** Son medios de financiamiento que se atienden en periodos menores a un año; es decir en el corto plazo, y consiste en la adquisición, por parte de los bancos, las compañías de seguros, las grandes empresas industriales, los fondos de pensiones, entre otras, los pagarés no garantizados, con la finalidad de invertir temporalmente los recursos excedentes.
- **Las cuentas por cobrar como medio de financiamiento:** Es un mecanismo que consiste en ceder los derechos que tiene una empresa sobre las cuentas por cobrar para ser transferidas a un tercero a quien se le otorgará el derecho sobre ellas a fin de hacerlas efectivo en un plazo determinado, mientras tanto el poseedor primigenio podrá cobrar el valor en el presente pero a cambio de una tasa acordada previamente.
- **Los inventarios como un medio de financiamiento:** En este caso, los empresarios obtienen financiamiento a través de la posesión del activo realizable, los mismos que son utilizados como una garantía al cual los

acreedores tienen 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:

- **Las hipotecas:** Consiste obtener financiamiento utilizando una propiedad del deudor que luego pasa a manos del acreedor a fin de garantizar el pago del préstamo, ejecutándose la garantía cuando el deudor no cumple con su obligación de cancelar la deuda.
- **Acciones:** es la parte alícuota del capital y viene a ser la participación patrimonial o de capital de un accionista, en función del número de acciones dentro de la organización a la que pertenece; éstas pueden ser de corto plazo o de largo plazo.
- **Bonos:** Es un mecanismo de financiamiento que consiste en la emisión y adquisición de un instrumento escrito y certificado, mediante cual el prestatario hace la promesa incondicional de cancelar la deuda principal, además de una suma pactada por los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas establecidas.
- **Arrendamiento Financiero:** Es un contrato que se lo suscriben y se negocia entre el propietario de los bienes conocido como acreedor y la empresa arrendatario, quien a su vez hace uso de los bienes durante un período determinado y por el pago de la renta establecida, las cláusulas varían de acuerdo a la situación y a las necesidades de cada una de las partes.

2.2.3 Las teorías sobre estructura de capital

Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la

composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura del capital adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como coste de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura de capital.

2.2.4 La Teoría de la Jerarquía (Pecking Order)

Prefiere hablar de nuevos empresarios, antes que de emprendedores. Más aún, cuando el Gobierno implementará un capital semilla para las iniciativas empresariales de alto impacto en la economía. Hay muchos emprendedores que reciben apoyo, pero no llegan a constituir una empresa sostenible.

Es la hora de los jóvenes con capacidades gerenciales e innovadoras y que manejen redes de contactos con una visión de futuro. Antes la característica fundamental del joven empresario de éxito era la perseverancia, hoy en día creo que es la innovación. Décadas atrás, el entorno era negativo y el mercado relativamente cerrado, entonces tenías que lucharla. Ahora tienes que innovar, crear y manejar redes de contactos. El mundo es más grande, y se configuran nuevos segmentos de mercado y hasta micro nichos de gente especializada. Los chicos están mucho más despiertos a la identificación de oportunidades y las buscan en los Smartphone, en Internet, en los juegos. Son mucho más creativos.

Es que tampoco quieren complicarse la vida. Imagínate la generación que viene. Quieren un equilibrio entre su vida personal, familiar y su voluntariado, porque hay empresarios que hacen esas labores. El crecer implica más responsabilidades con tu mercado, pero ellos solo las quieren tener con el mundo de su alrededor. Y eso hay que respetarlo. La pregunta es ¿qué es alto impacto?

Una gran empresa puede tener un gran empresario, pero de pronto tiene una familia destruida. Y más bien una media empresa tiene un gran impacto social con una familia bien constituida, con un barrio bien integrado y una relación con el gobierno local positiva, donde todos viven en paz y no es que vendas miles de millones de dólares.

Por ejemplo, el sector educativo: allí no es que tengamos grandes fábricas. Otro ejemplo es el sector servicios, donde hay mucha mano de obra femenina. Allí se trabaja más por el placer de dar. Y aquí se rompe otro mito: una persona quiere ser empresario porque quiere ser millonario. No es así: uno quiere ser empresario porque le gusta dar y servir. El que diga lo contrario, nunca será un empresario de éxito.

También se quiere una empresa con alta empleabilidad, pero las Mypes tienen trabas para conseguir trabajadores. Allí cabe mencionar a la generación de los Dilleniales o Generación: un grupo de jóvenes que les importa ganar plata, pero eso no lo es todo. Quieren emprender, pero quieren libertad y un propósito de vida. Esto también se convierte en una dificultad de las empresas peruanas para crecer. Los pequeños y medianos empresarios no pueden crecer porque no tienen la capacidad de jalar gente a sus empresas, porque se los lleva la gran empresa con sueldos que ellos no pueden pagar. Y si pueden hacerlo y los capacitan, de pronto la gran empresa se lo lleva.

También porque tienen mayores beneficios laborales. La misma Ley Mypes contribuye a esto. Si estoy en una pequeña empresa donde solo cobro la mitad de la CTS y quince días de vacaciones, yo como asalariado prefiero irme a la mediana o la grande. Es natural. Si bien la Ley Mype es una ventaja en

términos financieros, es una desventaja en términos de competitividad para conseguir gente.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición de los micros y pequeñas empresas

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. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas. Hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque. Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología). Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa. Según la ley 28015, ley MYPE, el 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 actividad de extracción, transformación, proporción, comercialización de bienes o prestaciones de servicio. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

De acuerdo con el artículo 2 de la ley 28015, en el Perú la micro y pequeña empresa (MYPE) 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 por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (artículo. 2, ley 28015). La ley distingue a la MYPE según dos criterios generales: número de trabajadores y monto total de ventas. La microempresa se caracteriza por contar hasta 10 trabajadores inclusive y un nivel de ventas anuales de hasta 150 UIT; mientras que la pequeña empresa es definida por contar de 1 a 50 trabajadores inclusive y un nivel de ventas anuales entre 151 y 850 UIT. Es importante destacar que esta diferenciación esconde una heterogeneidad mayor entre las empresas que conforman el sector MYPE por lo que más adelante precisaremos otra tipología que creemos pertinente para mejorar la calidad de la promoción de la MYPE a la que está orientado el presente plan.

La importancia estratégica de la Micro y Pequeña Empresa

La importancia estratégica de la MYPE radica principalmente en su capacidad de generación de empleo y en su gran número en el universo empresarial del país. Como se puede destacar en el siguiente cuadro, la capacidad de la MYPE de sostener una porción importante del empleo, es una característica general en la región, pero esta situación alcanza una dimensión mucho mayor en el Perú al absorber el 65% de la PEA nacional.

Características de las MYPE

Según el Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de La Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, en el Título I: Artículo 2°. Modificación del artículo 3° de la **Ley N° 28015** Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, refiere:

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

Generalmente se resaltan las siguientes características:

- ✓ Administración independiente. (Usualmente dirigida y operada por el propio dueño).
- ✓ Incidencia no significativa en el mercado. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.

- ✓ Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- ✓ Actividad no intensiva en capital; denominado también con predominio de mano de obra.
- ✓ Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).

2.3.2 Concepto del financiamiento

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Para Hernández (2008) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Para Lerma, Martín, Castro & otros (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de

dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

2.3.3. Objetivos del financiamiento

Perdomo (2010) sostiene para poder obtener liquidez suficiente para realizar las actividades propias de la empresa en un período de tiempo, de una forma segura y eficiente. “las etapas de financiamiento son una serie de pasos cronológicos, en el cuál se le dará seguimiento al financiamiento”.

- a) Previsión de la necesidad de fondos.
- b) Previsión de la negociación: Aquí se establecen las relaciones previas con las instituciones nacionales de crédito potenciales para el financiamiento. Se analiza la situación actual del país, en cuanto al costo del dinero y se elabora un análisis cuantitativo y cualitativo de alternativas.
- c) Negociación: Se seleccionan dos o tres instituciones de crédito, a las cuales se les proporciona la información requerida por ellas, para el posible financiamiento. Aquí se discuten las condiciones de financiamiento, como son: El monto a pedir, la tasa de interés que se va a pagar, el plazo que se otorga para finiquitar el préstamo, las garantías, formas de pago, requisitos legales, fiscales, etc. La empresa al realizar un análisis de las instituciones de crédito, selecciona la más conveniente para cerrar y firmar el contrato de financiamiento.
- d) Mantenimiento en la vigencia del financiamiento:
 - La empresa está obligada a proporcionar información periódica que solicite la institución nacional de crédito.

- También deberá vigilar que se esté llevando a cabo el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato con la institución crediticia.
 - Vigilas los tipos de cambios, tasas de interés y amortización de la deuda.
- e) Pago del financiamiento, o en su defecto.
- f) Renovación del financiamiento. La empresa se ve beneficiada con este tipo de financiamiento, y oportunamente se dirige a la institución crediticia para renovar el contrato.

2.3.4. Plazos de financiamiento

2.3.4.1 El Financiamiento a corto plazo

- **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.
- **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 desea invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

- **Financiamiento por medio de las 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 inventarlos 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 (Hernández, 2011).

2.3.4.2 El Financiamiento a largo plazo

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 (Gonzales, 2013).

2.3.5 Fuentes de financiamiento

Estando a lo establecido por Hernández (2008) en cualquiera de las circunstancias que se encuentre una empresa que solicita préstamo mediante procedimientos que hagan posible a las personas naturales o jurídicas para agenciarse de recursos financieros que hagan posible dinamizar sus procesos operativos, desde la creación o expansión, hasta la consolidación y escisión, en lo interno o externo, en el inmediato, corto, mediano y largo plazo, siempre tienen la denominación de financiamiento.

Para Lerma, Martín, Castro, et al (2007) el acceso al financiamiento no es nada fácil, en todo caso mencionan que es posible tener acceso a muchas fuentes de financiamiento para capitalizarse o para poner en ejecución proyectos de inversión, pudiendo tener acceso a ellas en virtud de sus condiciones, requisitos, etc. entre las más comunes fuentes de financiamiento tenemos:

Fuentes internas

- La reinversión de ganancias o utilidades
- La venta de los bienes del activo
- El incremento extraordinario del capital
- Entre otros aspectos.

Fuentes externas

- Préstamos pequeños o microcréditos
- Financiamiento o crédito bancario
- La emisión de nuevas acciones, bonos o cualquier otro título financiero
- Transferencias de las cuentas por pagar

- Entre otras opciones

El Sistema Financiero

El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones. Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman Intermediarios Financieros o Mercados Financieros (Lugo, 2008).

Clasificación de las fuentes de financiamiento

La variedad de ofertas de distintas entidades financieras hace posible que, en la actualidad, conseguir financiamiento desde cualquier punto del país sea más accesible. Las posibilidades de acceder al financiamiento para las pequeñas empresas se pueden encontrar en bancos, cajas municipales, cajas rurales, empresas de desarrollo de la pequeña y mediana empresa (EDPYME), cooperativas de ahorro y crédito y hasta en ONG. A continuación se describirán los productos ofrecidos por algunas de estas entidades financieras supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros.

Fuente de financiamiento formal

a. Bancos

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.

En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector (Conger, Inga & Webb, 2009).

Se puede precisar que los Bancos tradicionalmente son la fuente que más recursos provee a las empresas con el financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil (Pro Inversión, 2007).

En este sentido podemos mencionar que los bancos se definen como aquellos cuyo negocio principal hace posible la captación de público bajo la modalidad del depósito o también por otras modalidades contractuales, a fin de emplear esos recursos más su propio capital para ser entregados a los inversionistas bajo cláusulas contractuales que les permiten su recuperación y así continuar con la rotación del efectivo.

b. Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito - (CMAC)

Son entidades que captan los recursos del público y están especializadas en desarrollar programas de financiamiento, orientados básicamente a los negocios pequeños, mediante el préstamo directo y sin mayores requisitos que una garantía de sus bienes que generalmente deben triplicar el valor de los créditos solicitados a fin de garantizar la recuperación del préstamo, vía remate de los mencionados bienes, en caso de incurrir en morosidad.

Las cajas son instituciones que están reguladas por el gobierno municipal, sin embargo, no están controladas por dicho ente edil. Opera mediante la recepción de depósitos y se funciona otorgando préstamos para la operación de la pequeña y microempresa. En 1982 iniciaron sus actividades como casas de empeño, pero a partir del año 2002 tuvieron un impulso y fueron autorizadas para operar a nivel nacional y brindando servicios que hasta esa época eran exclusivas para las entidades bancarias. (Conger, Inga & Webb, 2009).

Portocarrero (2000) se une a la definición anterior, pero pone especial énfasis en los problemas institucionales en el interior de las cajas municipales que enfrentan producto de su forma de constitución y de propiedad, imposibilitando la ampliación de su base patrimonial, la dureza de su gestión propia de una entidad pública y de sus problemas de gobernabilidad. A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007), así como los autores mencionados, indican que estas entidades captan dinero de la población y con ello realizan actividades de financiamiento, especialmente a las micro y pequeñas.

c. Las cajas rurales de ahorro y crédito

Este tipo de entidades financieras han sido creadas con la finalidad de otorgar créditos a los micro y pequeños empresarios dedicados a la agricultura; sin embargo, también proveen de recursos financieros a empresas comerciales y de servicios, no sólo de áreas rurales, sino también del ámbito urbano, operando de manera formal y reconocida por los organismos reguladores del Estado, por lo que se dedicaron a diversificar sus servicios para dinamizar las operaciones de sus clientes. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Tienen autorización para recibir dinero de los clientes e invertirlo mediante el financiamiento a inversionistas que requieren de financiamiento. Según Conger, Inga & Webb (2009), estas entidades no están autorizadas a manejar cuentas corrientes.

A modo de conclusión Pro Inversión (2007) menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

d. Las Empresas de Desarrollo de las Pequeñas y Micro Empresas (EDPYME)

Este tipo de entidades financieras se han especializado en brindar financiamiento de manera preferencial a los micro y pequeños empresarios, solicitando para ello una garantía hipotecaria, especialmente basado en bienes del activo fijo, como son los predios. Su especialidad consiste en otorgar

financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa. Usualmente solicitan el autoevalúo de propiedades (Apaza, 2002).

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Micro financieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas (Conger, Inga & Webb, 2009).

Estas empresas no están autorizadas para recibir dinero de la población; y, cuando otorgan los créditos a sus clientes exigen como requisito el autoevalúo de propiedades para garantizar el cumplimiento de las obligaciones. En caso de incumplimiento ejecutan la garantía y proceden al remate de los bienes. (Pro Inversión, 2007).

Las fuentes de financiamiento semiformal

Según Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros (2001) en la investigación que realizaron, determinaron que a pesar de ser empresas que tienen un registro tributario, autorización municipal de funcionamiento y otros registros de autorización, no se encuentran bajo la supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros. Según su naturaleza, se han especializado en determinados rubros que les permite operar con determinados segmentos de la población y para actividades específicas, según su constitución, así tenemos a las Organizaciones no Gubernamentales y entre las entidades del Estados están los fondos del Ministerio de Agricultura, así como el Banco de Materiales.

Las Organizaciones no Gubernamentales (ONG)

En nuestro País, los Organismos no Gubernamentales ofrecen financiamiento a personas naturales y jurídicas que cumplen los requisitos exigidos para su atención, entre los más importantes tenemos a los programas de micro finanzas miembros de Cópeme, que viene a ser una asociación que dinamiza la economía de emprendedores que han optado por emprender un negocio en la micro y pequeña empresa. Las organizaciones no gubernamentales brindan sus servicios otorgando préstamos de micro finanzas como fundamento de su existencia y como eje central de sus planes de acción, éstas operan siguiendo estándares internacionales y cumpliendo una serie de instrucciones para el mejoramiento de buenas prácticas (Conger, Inga & Webb, 2009).

Informalidad del financiamiento

Como en toda actividad, el financiamiento también se otorga de manera informal, debido a la gran demanda de dinero fresco que no puede ser atendido por las entidades formales de financiamiento que se ven imposibilitados de atender estos requerimientos por una serie de razones, tales como las imperfecciones del sistema financiero, o por fallas en el sistema. Así es como se origina la informalidad en el financiamiento y que está conformado por una serie de personas, específicamente naturales, quienes conceden préstamos generalmente también a personas naturales o a entidades que se encuentran operando de manera irregular y por ende no pueden solicitar financiamiento al sistema formal de créditos. En este sector se encuentran los prestamistas informales (personas naturales), también las ya conocidas juntas, los

comerciantes en su calidad de proveedores, entre otros (Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros, 2001).

El agiotismo

Está dado por el préstamo que de manera informal se realiza entre personas naturales o a empresas que operan en la informalidad, cuya cobertura es bastante limitada, debido fundamentalmente a las altas tasas de financiamiento; generalmente va acompañado de una garantía prendaria que consiste en entregar bienes al prestamista para asegurar la devolución del préstamo. Generalmente esta forma de financiamiento termina judicializándose por su misma naturaleza informal e ilegal. (Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros, 2001).

Juntas

Es una forma de financiamiento en la que personas con ciertos vínculos de amistad o parentesco se reúnen para efectuar aportes de dinero en un determinado periodo de tiempo (semanal o mensual) y que por sorteo, o según sus necesidades, se les otorga el dinero de tal manera que al término del periodo se hayan beneficiado todos los participantes.

Los comerciantes

En su calidad de proveedores de bienes y servicios, los comerciantes de pequeñas bodegas o tiendas que poseen cierto grado de liquidez, aprovechan la oportunidad para colocarlo entre sus clientes como un préstamo que son quizá una fuente muy común de créditos informales. Por lo general estos préstamos se consolidan como una modalidad de contratos interrelacionados.

Ahorros Personales

Esta forma de financiamiento es la más antigua y la que más se utiliza, sobre todo al comenzar un negocio nuevo, pues debido a que los emprendedores no tienen un historial de créditos, no son confiables y los bancos u otras entidades financieras le niegan la posibilidad de acceder a préstamos para emprender una actividad económica. Generalmente todo negocio inicia con muy poco capital por temor a fracasar, en ese sentido el emprendedor incursiona al mundo de los negocios con mucha cautela, invirtiendo muy poco capital; es por ello que debe iniciar con sus ahorros personales, posteriormente cuando se ha hecho conocido y está logrando un posicionamiento en el mercado podrá acceder a los préstamos de entidades bancarias y otros entes de financiamiento. (Longenecker, Moore, Petty & Palich, 2007).

III. Hipótesis

Por tratarse de un estudio descriptivo no corresponde la formulación de hipótesis.

(Burgos de Ortiz y Ortiz, 2001).

IV. Metodología

3.1 Diseño de la investigación

Fue el diseño descriptivo – no experimental; es descriptivo porque se recolectaron datos de la realidad natural; no experimental porque no se manipularon deliberadamente ninguna de las variables de estudio, también consiste en la caracterización de fenómeno, individuo o grupo con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere. (Torres, 2001); Cuyo diagrama es:

M -----> O

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

3.1.1 Tipo de la investigación

El tipo de investigación fue cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos y se aplicó la encuesta.

3.1.2 Nivel de investigación

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable de estudio.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población:

Es el conjunto de todos los elementos unidades de análisis que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolló el trabajo de investigación

(Carrasco, 2007). La población estuvo constituida por 53 micros y pequeñas empresas, dedicadas al sector comercio – rubro zapaterías en la provincia de Huaraz, período 2016.

3.2.2 Muestra:

La muestra es una parte o fragmento representativo de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetiva y reflejo fiel de ella, de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra pueden generarse a todos los elementos que conforman dicha población. El tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico intencional, porque el tamaño de la población fue pequeño (Carrasco, 2007). Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 33 MYPE. El criterio de selección fue en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/ o gerentes de dicho rubro.

3.2.3 Criterios de inclusión.

En esta investigación se trabajó solo con las personas que estaban dispuestos a colaborar con la información solicitada.

3.2.4 Criterios de exclusión:

No se trabajó con el total de la población, debido a que se negaron brindar información por desconfianza.

3.3 Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems	
Financiamiento en las MYPE	Son recursos monetarios financieros que nos ayudan a llevar a cabo una actividad económica, es un paso necesario a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.	Autofinanciado	Propio	¿Usted inició su negocio con capital propio?	
				¿Aportó dinero para su capital?	
		Terceros	Amigos	¿Le otorgaron el préstamo solicitado?	
				¿El préstamo se realizó con intereses?	
				¿El préstamo se amortizó a corto plazo?	
			Familiares	¿Le otorgaron el préstamo solicitado?	
				¿El préstamo se realizó con intereses?	
				¿El préstamo se amortizó a corto plazo?	
			Proveedores	¿El tipo de pago con sus proveedores fue al crédito?	
			Entidades financieras	Empresas Bancarias	¿Usted acudió a solicitar préstamo a las empresas bancarias?
					¿La tasa de interés que le ofrecieron las empresas bancarias fue de su aceptación?
		¿El crédito que le otorgaron fue a corto plazo?			
		Empresas Financieras		¿Usted acudió a solicitar préstamo a las empresas financieras?	
				¿La tasa de interés que le ofrecieron las empresas financieras fue de su aceptación?	
				¿El crédito que le otorgaron fue a corto plazo?	
		Cajas Municipales de Ahorro y Crédito		¿Usted acudió a solicitar préstamo a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito?	
				¿La tasa de interés que le ofrecieron las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito fue de su aceptación?	
				¿El crédito que le otorgaron fue a corto plazo?	
		Cajas Rurales de Ahorro y Crédito		¿Usted acudió a solicitar préstamo a las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito?	
				¿La tasa de interés que le ofrecieron las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito fue de su aceptación?	
				¿El crédito que le otorgaron fue a corto plazo?	

3.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos

Cuestionario estructurado, fue una herramienta básica formulado por el responsable de la investigación, para la recolección de datos de la muestra de estudio (Valderrama, 2005). Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 21 preguntas.

3.5 Plan de Análisis:

Los datos obtenidos en la encuesta han sido recaudados y procesados en el programa Microsoft Excel para realizar la tabulación y el procesamiento de datos que obtendré aplicando la encuesta, el cual estará representando por intermedio de cuadros estadísticos.

3.6 Matriz de consistencia

Título: CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO ZAPATERÍAS EN LA PROVINCIA DE HUARAZ, 2016

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías en la provincia de Huaraz, 2016?</p>	<p>Objetivos General. Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías en la provincia de Huaraz, 2016.</p> <p>Objetivos específicos.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Determinar el autofinanciamiento en las MYPE del sector comercio rubro zapaterías en la provincia de Huaraz, 2016. 2. Determinar la intervención de terceras personas en el financiamiento de micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías en la provincia de Huaraz, 2016. 3. Determinar la intervención las entidades financieras en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías en la provincia de Huaraz, 2016. 	<p>Por tratarse de un estudio descriptivo no corresponde la formulación de hipótesis.</p>	<p>Tipo de la investigación: Cuantitativo. Diseño de la investigación:</p> <div style="border: 1px solid black; width: 100px; margin: 0 auto; text-align: center; padding: 2px;"> M O </div> <p>Fue no experimental – descriptivo. Nivel de la investigación: El nivel de la investigación fue descriptivo. Población y muestra. La población estuvo constituida por 53 MYPE, dedicadas al sector y rubro en estudio. La muestra estuvo constituida por 33 MYPE. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dichos rubros. Técnicas: Encuesta. Instrumento: Cuestionario.</p>

3.7 Principios Éticos:

- **Protección a las personas.**

Se respetó la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio implicó que las personas que son sujetos de investigación, participaron voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada.

- **Beneficencia y no maleficencia**

Se ha asegurado el bienestar de las personas que participaron dentro de la investigación. El investigador respondió a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

- **Justicia**

Se ejerció un juicio razonable, ponderable y se tomó las precauciones necesarias para asegurarse que sean congruentes las informaciones y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no se dio lugar ni se toleraron prácticas injustas.

- **Integridad científica**

Dentro de la integridad que debe regir, no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional.

- **Consentimiento informado y expreso.**

Se respetó la participación voluntaria, libre e informada, específica e inequívoca; para que los responsables de la información puedan proporcionar a la investigadora en forma voluntaria y autoricen su utilización para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

V. Resultados y análisis de resultados

5.1 Resultados

4.1.1 Respecto al financiamiento de las MYPE.

Cuadro N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIO
Cómo inicio su negocio.	1	El 42% (14) financiaron su capital con aporte propio y 58% (19) con aporte de otros medios.
Aportó dinero para su capital.	2	El 55% (18) aportaron dinero para su capital y el 45% (15) con aportes de otras fuentes.
Préstamo otorgado por amigos.	3	El 61% (20) solicitaron préstamo a sus amigos y el 39% (13) no le solicitaron préstamo.
Cómo se pactó el préstamo con sus amigos.	4	El 85% (17) pactaron el préstamo con intereses y el 15% (3) sin intereses.
Plazo que amortizó el préstamo a sus amigos.	5	El 75% (15) cancelaron el préstamo en menos de un año (corto plazo) y el 25% (5) en más de un año (largo plazo).
Sus familiares le otorgaron préstamo.	6	El 70% (23) Sí recibieron préstamo de sus familiares y el 30% (10) no solicitaron préstamo a sus parientes.

Modalidad de pago con sus familiares	7	El 35% (8) obtuvieron préstamo de sus familiares con intereses y el 65% (15) sin intereses.
Plazo que pagó a sus familiares.	8	El 74% (17) amortizaron su préstamo a corto plazo y el 26% (6) a largo plazo.
Tipo de pago con sus proveedores	9	El 85% (28) cancelaron a sus proveedores en efectivo y el 15% (5) al crédito.
Solicitó préstamo a las empresas bancarias.	10	El 55% (18) si solicitaron préstamo a las empresas bancarias y el 45% (15) no acudieron a dichas empresas.
Tasa de interés que le ofrecieron las empresas bancarias fue de su aceptación.	11	El 61% (11) sí estuvieron de acuerdo con la tasa de interés brindada y el 39% (7) no estuvieron conformes.
Plazo del crédito otorgado por las empresas bancarias.	12	El 33% (6) obtuvieron crédito a corto plazo y el 67% (12) a largo plazo.
Solicitó préstamo a las empresas financieras.	13	El 15% (5) sí acudieron a solicitar préstamo y el 85% (28) no acudieron a dichas empresas.
Tasa de interés que le ofrecieron las empresas financieras fue de su aceptación.	14	El 60% (3) sí aceptaron la tasa de interés brindada y el 40% (02) no estuvieron conformes.
Plazo del crédito otorgado por las empresas financieras.	15	El 40% (2) adquirieron crédito a corto plazo y el 60% (3) a largo plazo.

Solicitó préstamo a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito.	16	El 18% (6) sí acudieron a solicitar préstamos a estas entidades y el 82% (27) no solicitaron préstamo.
Tasa de interés que le ofrecieron las Cajas Municipales fue de su aceptación.	17	El 67% (4) sí aceptaron la tasa de interés brindada y el 33% (2) no estuvieron conformes.
Plazo del crédito otorgado por las Cajas Municipales.	18	El 33% (2) Obtuvieron crédito a corto plazo y el 67% (4) a largo plazo.
Solicitó préstamo a las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito.	19	El 12% (4) sí acudieron a solicitar préstamo y el 88% (29) no acudieron.
La tasa de interés que le ofrecieron las Cajas Rurales fue de su aceptación.	20	El 75% (3) sí estuvieron de acuerdo con la tasa de interés ofrecida y el 25% (1) no estuvo de acuerdo.
Plazo del crédito otorgado por las Cajas Rurales.	21	El 75% (3) adquirieron crédito en menos de un año (corto plazo) y el 25% (1) lo hicieron después de un año (largo plazo).

Fuente: Tablas 01, 02, 03, 04, 05, 06, 07, 08, 09, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20 y 21 (ver Anexo 01).

5.2 Análisis de los resultados

5.2.1 Respecto al financiamiento

01.

La mayor parte de los encuestados en la provincia de Huaraz, han iniciado sus negocios en el sector zapatería con aportes de terceros representado por un 58%; mientras que un 42% refieren que han sido financiados por aporte de capital propio. Este resultado concuerda a lo determinado por Dextre (2013) donde se observa que los representantes legales de la Feria Artesanal “La Plaza” encuestados en un 70% es ajena debido a préstamos obtenidos y el 30% es propio a las ganancias obtenidas por las ventas realizadas. Nuestro resultado obtenido no concuerda o es diferente a lo expresado por Gonzales (2013) y Domínguez (2013) donde indican que el 60% manifestaron no haber obtenido financiamiento para su negocio y el 40% obtuvieron créditos para el negocio. El 07% financian su actividad con fondos propios y el 93% lo hacen con fondos de terceros, respectivamente.

02.

Se observa que del 100% de encuestados; los representantes de las MYPE del sector zapatería; el 55% manifiestan que sí aportaron una cantidad de dinero para su capital y el 45% no realizaron aportaciones dinerarias para su capital. El resultado obtenido no concuerda con lo expresado por Mamani (2014) y Márquez (2007) respectivamente, donde indica que el 80% de las MYPE se constituyeron con financiamiento

propio y 20% con financiamiento de terceros; un grupo de entrevistados opinaron que con un financiamiento se espera invertir más y poder conseguir diversidad de productos, incrementar la compra de materia prima a precios considerables o poder adquirir algún equipo que permita desarrollar y mejorar la producción de la empresa.

03.

Indican que del 100% de encuestados; los representantes de las MYPE recurrieron en alguna oportunidad a solicitar préstamo a sus amigos en un 61% y por el contrario el 39% no acudieron a sus amistades. Esto no coincide a los datos obtenidos por Vásquez (2013) donde el 50% financian su negocio con préstamos de entidades financieras, el 40% lo hacen con fondos propios y el 10% lo hace con préstamos de terceros.

04.

Se observa que del 100% de encuestados; los representantes de las MYPE, el 85% pactaron el préstamo con sus amigos con intereses y un 15% sin intereses, esto no concuerda a lo expresado por Vásquez (2013), donde el 90% manifiesta su disconformidad con el interés, mientras que el 10% responde estar satisfecho con el interés cobrado.

05.

Del 100% de encuestados; los representantes de las MYPE, manifiestan que el préstamos que obtuvieron por parte de sus amigos, el 75% cancelaron el préstamo pagaderos en menos un año (a corto plazo) y el 25% en más de un año (largo plazo); esto concuerda con lo determinado por Bonifacio (2013) y Curay (2014) respectivamente, donde el 93%

manifiestan que obtuvieron crédito a corto plazo y el 100% de las panaderías recibieron crédito a corto plazo.

06.

Se observa que del 100% de encuestados de los representantes de las MYPE, manifiestan que el 70% sí recibieron préstamo de sus familiares y el 30% no solicitaron préstamo a sus parientes; estos resultados no coinciden con los datos encontrados por Huamán (2014), en el cual el 33% afirmó haber recurrido ante los parientes y amigos.

07.

Indican que del 100% de encuestados de los representantes de las MYPE, pactaron préstamos con sus familiares, el 35% obtuvieron préstamo de sus familiares con intereses y el 65% sin intereses; esto no concuerda con lo determinado por Ninatanta (2014), donde el 60% no está conforme con la tasa de interés pagado por el préstamo recibido y el 40% sí está conforme con la tasa de interés pagado por el préstamo recibido.

08.

Se observa que del 100% de encuestados de los representantes de las MYPE, manifiestan que el 74% amortizaron su préstamo en menos de un año (corto plazo) y el 26% lo hicieron en más de un año (largo plazo); esto no concuerda con lo determinado por Mamani (2014) y Salinas (2014) respectivamente, donde recibieron financiamiento externo en un 33% a largo plazo; el 75% de los créditos recibidos fueron a largo plazo.

09.

Se observa que del 100% de encuestados de los representantes de

las MYPE, el 85% cancelan a sus proveedores en efectivo y el 15% al crédito.

10.

Se observa que del 100% de los encuestados, el 55% si solicitaron préstamo a las empresas bancarias y el 45% no acudieron a dichas empresas. Esto no concuerda a lo determinado por Bonifacio (2013) y Cribillero (2013) respectivamente, donde el 07% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 33% de no bancarias, el 53% de usureros y el 07% de otros; el 80% no precisa a que entidad solicito crédito, el 20% al Sistema Bancario.

11.

Se observa que del 100% de las empresas encuestadas, el 61% sí estuvieron de acuerdo con la tasa de interés brindada y el 39% no estuvieron conformes.

12.

Como se verifica en los resultados del 100% de los encuestados, el 33% obtuvieron crédito para ser cancelados en menos de un año (corto plazo) y el 67% a largo plazo. Este resultado no coincide a lo expresado por Bonifacio (2013), donde los préstamos fueron otorgados casi en su totalidad para ser cancelados en menos de un año (corto plazo).

13.

Se observa que del 100% de las empresas encuestadas, el 15% sí acudieron a solicitar préstamo a entidades financieras y el 85% no acudieron a dichas empresas. Este resultado no concuerda a lo determinado por Vásquez (2013), donde el 50% financia su negocio con préstamos de entidades financieras, el 40% lo hace con fondos propios y el 10% lo hace con fondos de terceros. Esto concuerda a lo determinado por Mamani (2014), donde el 87% de las MYPE manifiestan que no recurrieron a las entidades financieras y 13% recurrieron a entidades bancarias.

14.

Que del 100% de encuestados de los representantes de las MYPE del sector zapatería, el 60% sí aceptaron la tasa de interés brindada y el 40% no estuvieron conformes con el porcentaje de las tasas del préstamo.

15.

Que del 100% de encuestados de los representantes de las MYPE del sector zapatería, el 40% adquirieron créditos para ser cancelados en menos de año y el 60% en periodos mayores a un año. Esto concuerda con lo expresado por Cribillero (2013), donde el 26% indica que fue de corto plazo y el 07% fue a largo plazo. Estos resultados no guardan relación con los datos obtenidos por Curay (2014), quien encontró que las panaderías recibieron se financiaron con préstamos para ser cancelados en menos de un año.

16.

Se observa que del 100% de las empresas encuestadas, el 18% sí acudieron a solicitar préstamos a las Cajas de financiamiento municipal de Ahorro y Crédito y el 82% no solicitaron préstamo a dichas cajas. Resultados que guardan relación a los datos encontrados por Curay (2014), quien encontró que el 70% de los encuestados dijeron indicaron que las Cajas Municipales brindan más facilidades para obtener un crédito.

17.

Se observa que del 100% de las empresas encuestadas, el 67% sí aceptaron la tasa de interés brindada y el 33% no quedaron conformes con la tasa determinada por las Cajas Municipales. En este caso estamos frente a un hecho que es innegable, pues todo empresario quisiera que las tasas de interés por el financiamiento recibido sean siempre menores a los que se ofertan.

18.

Que del 100% de encuestados de los representantes de las MYPE del sector zapatería, el 33% obtuvieron crédito pagaderos en menos de un año y el 67% a plazos mayores de un año. Esto concuerda a lo determinado por Mamani (2014), donde el 33% solicitó a largo plazo y 7% a corto plazo. Esto no concuerda a lo determinado por Quispe (2014), donde el 84% se financió para ser cancelado en menos de un año y el 08% a más de un año.

19.

Se observa que del 100% de las empresas encuestadas, el 12% sí acudieron a solicitar préstamos a las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y el 88% no acudieron a dichas Cajas Rurales. Esto no concuerda a lo determinado por Loyaga (2013), el 70% de las empresas solicitaron financiamiento a una entidad bancaria y el 30% a una entidad no bancaria.

20.

Se observa que del 100% de las empresas encuestadas, el 75% sí estuvieron de acuerdo con la tasa de interés ofrecida y el 25% no estuvieron de acuerdo.

21.

Se observa que del 100% de las empresas encuestadas, el 75% adquirieron crédito cuyo vencimiento fue hasta 12 meses y el 25% a periodos mayores de 12 meses. Esto concuerda a lo determinado por Dextre (2013), quien encontró que los empresarios solicitaron préstamos a ser cancelados en menos de un año.

VI. Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Conclusiones

1. Respecto al objetivo general se ha determinado que las empresas estudiadas, operan con el autofinanciamiento que son aportes de los dueños; los terceros que están conformados por amigos, familiares y proveedores; también recurren a las entidades financieras, que son el conjunto de Instituciones Bancarias, Financieras, Cajas Municipales y Cajas Rurales de Ahorro y Crédito; dichas entidades son los intermediarios para que ellos puedan surgir y continuar con su negocio.
2. Respecto al objetivo específico 1, se ha determinado que el autofinanciamiento de las empresas objeto de han iniciado sus negocios con capital propio, estableciendo un incremento en sus mercaderías; asimismo la mayor parte de los empresarios han visto por conveniente iniciar sus negocios con financiamiento externo.
3. Respecto al objetivo específico 2, se ha determinado que las terceras personas, tales como: amigos, familiares y proveedores intervienen en el financiamiento de las empresas estudiadas otorgándoles préstamos que en su mayoría fueron a corto plazo y cumpliendo con el pago de las tasas de interés pactados.
4. Respecto al objetivo específico 3, se ha determinado la forma cómo intervienen las entidades financieras en el financiamiento de las empresas, pues ellas intervienen otorgándoles préstamos a corto y también a largo plazo, tanto en el sistema bancario como en las cajas municipales y rurales de ahorro y crédito; encontrándose que la mayor parte de empresarios

acuden a las empresas bancarias para obtener préstamos y financiar sus actividades productivas, ya que les brindan mayores facilidades, tasas de interés aceptables y al tiempo convenido; asimismo un porcentaje mínimo acudieron a las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito.

6.2 Recomendaciones

1. Se recomienda al sector comercio rubro zapatería, llevar un financiamiento adecuado, en base al menor endeudamiento en la adquisición de préstamos; también realizar publicidades en los diferentes medios de comunicación, respecto a las mercaderías que ofrecen, para obtener mayores ingresos y solventar sus gastos.
2. Se recomienda impulsar el autofinanciamiento a través de la reinversión de las utilidades, así como la capitalización con nuevos aportes que no generen mayores costos de financiamiento y permitan optimizar los recursos obtenidos,
3. Se recomienda que primero recurran a sus parientes y/o amistades más cercanos, ya que son allegados y de confianza que les pueden brindar dicho préstamo con una tasa de interés mínima y en otros casos sin intereses, asimismo se debe realizar un documento escrito que avale dicho préstamo, para evitar algún tipo de conflictos o malos entendidos; se sugiere a los propietarios del sector comercio rubro zapatería, mantener un buen trato con sus proveedores, de esta forma obtener la mejor calidad en mercaderías y a un precio justo y razonable.
4. Se recomienda a las zapaterías realizar un estudio analítico del mercado financiero respecto a la tasa de interés que brindan las entidades bancarias y no bancarias, para optar por la tasa de interés más baja y así no verse afectados en sus ingresos. Asimismo lo más recomendable es que acudan a las Cajas Municipales y Cajas Rurales de Ahorro y Crédito ya que estas entidades dan mayores facilidades y beneficios a las MYPE.

Referencias Bibliográficas:

- Acedo, D. (2010). *Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España, analiza los factores determinantes de los beneficios obtenidos por las empresas riojanas entre 2007 y 2009*. Tesis de Maestría. Guadalajara, España.
- Agüero, D. (2001). *La artesanía*. Centro nacional de derecho del autor. Habana, Cuba. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos32/artesania-cuba/artesaniacuba.shtml#ixzz44yWG0YJT>
- Alvarado, J. Portocarrero, F. Trivelli, C. Gonzáles, E. Galarza, F. & Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú*. Lima, Perú: IEP, COFIDE, CEPES.
- Apaza, M. (2002). *Análisis e interpretación de estados financieros*. Lima, Perú: Edit. Pacífico.
- Arceo, A. (2011). *Financiamiento del desarrollo económico, diversificación de instrumentos financieros en una economía en desarrollo*. Tesis Doctoral. Buenos aires, Argentina: Universidad de Buenos Aires.
- Bernilla, F. (2012). *El financiamiento y los beneficios en el micro y pequeñas empresas del Perú*. Tesis de Titulación. Lima: Universidad Católica del Perú.
- Brealey, A. Myers, C. (1993). *Fundamentos de Financiación Empresarial*. 4ta ed. España: McGraw Hill.
- Bonifacio, E. (2013). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapatería del distrito de Ayacucho - provincia de huamanga, 2012*”. Ayacucho, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

- Burgos de Ortiz, M y Ortiz González, L. (2001). Investigaciones y Trabajo de Grado. Recuperado de:
http://drupal.puj.edu.co/files/OI081_Luis%20Augusto_0.pdf
- Carrasco, S. (2007). *Metodología de la investigación científica*. Lima, Perú: Editorial San Marcos.
- Cribillero, R. (2013). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artesanías en el distrito de Tacna, periodo 2011- 2012*”. Tacna, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.
- Cochachin, S. (2013). *Financiamiento y rentabilidad de las Mype en el sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz–región ancash-2012*. Huaraz, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.
- Conger, L. Inga, P. & Webb, R. (2009). *El árbol de la mostaza*. Historia de las microfinanzas en el Perú. Lima, Perú: editorial Supergráfica S.R.L.
- Curay, J. (2014). “*Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro panaderías de la ciudad de Piura, 2014*”. Piura, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.
- De la Mora, M. (2010). *Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas de agencias de información turística*. Tesis de Maestría. Colombia: Universidad de Colima.
- Derflingher, A. (2006). *Artesanías en Europa*. Recuperado de:
<https://www.entrepreneur.com/article/257585>
- Dextre, D. (2013). *Financiamiento y rentabilidad de las Mype del sector*

comercio rubro bordados artesanales “la plaza” de la provincia de Huaraz - región Áncash año 2012. Huaraz, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

Dirección nacional del micro y pequeña empresa, (2005). *Plan nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las Mype.* Lima, Perú. Recuperado de:
http://www.mintra.gob.pe/contenidos/microempresa/plan_mype/plan_mype.pdf

Domínguez, L. (2013). *Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de la provincia de morropón del departamento de Piura, 2010-2011.* Piura, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

Enciclopedia Etiopía. (2011). *Artesanías de Perú.* Recuperado de:
http://www.actiweb.es/etiopia/artesantias_de_peru.html

Fernández, L. (2003) *La estructura financiera óptima de la empresa: aproximación teórica*”. [Acceso 2015 May. 05]. Recuperado en:
<http://www.5campus.com/leccion/poldiv/inicio.html>

Gonzales, N. (2013). “*El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MYPIMES del comercio en el Municipio de QUERÉTARO*”. Santiago de Querétaro, México. Recuperado de:
<http://ri.uaq.mx/bitstream/123456789/350/1/RI000052.pdf>

Gutiérrez, Y. (2013). “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercial – rubro exportación de cerámica artesanal, en la provincia de Chulucanas - Piura periodo*

2013". Piura, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

Hernández, A. (2008). *Matemáticas financieras, teoría y práctica*. México:

COPYRIGHT. Recuperado de:

<http://books.google.com.pe/books?id=l9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&ffalse>

Hernández, D. (2011). *Fuentes de financiamiento en el mercado y sus efectos en la gestión de las micro y pequeñas empresas peruanas*.

Anteproyecto de Tesis. Recuperado de:

<http://www.gestiopolis.com/fuentes-financiamiento-mercado-efectos-gestion-micro-empresas-peruanas/>

Huamán, R. (2014). *El financiamiento y la rentabilidad en las Mype del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012*.

Huaraz, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Raya, A & Valdés, L. (2007). *Liderazgo*

emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el

intento. México: Cengage Learning Editores, S.A. Recuperado de:

<http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Longenecker, J. Moore, C. Petty, W. & Palich, L. (2007). *Administración de pequeñas empresas*. Enfoque emprendedor. [Acceso 2015 May. 05]

Disponible en:

https://books.google.com.pe/books?id=OTcbngEACAAJ&dq=inauthor:%22Justin+C.+Longenecker%22&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj0w_OTxPjLAhXDbiYKHxNzDGAQ6AEIGzAA

- Loyaga, E. (2013). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector textil rubro confecciones de Chimbote, año 2010”*. Chimbote, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH- Católica.
- Lugo, J. (2008). *Contabilidad Administrativa*. Lima, Perú: Edit. San Marcos.
- Ninatanta, J. (2014). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote, periodo 2011-2012”*. Biblioteca virtual – ULADECH.
- Mamani, J. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector textil – rubro confecciones de la ciudad de Juliaca zona nor este en el periodo 2012-2013*. Juliaca, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.
- Marquez, L. (2007). Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas. Lima, Perú. Recuperado de:
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf
- Perdomo, J. (2010). *El financiamiento para Veracruz*. Recuperado de:
<http://perdomo-blog.blogspot.pe/2010/05/el-financiamiento-para-veracruz.html>
- Portocarrero, F. (2000). *Microfinanzas en el Perú: Experiencias y Perspectivas*. Lima, Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Pro Inversión. (2007). *Mi pequeña empresa crece*. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Lima, Perú: Agencia de Promoción de la

Inversión Privada con el apoyo de ESAN.

- Quispe, L. (2014). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería zona Jr. 8 de noviembre del distrito de Juliaca – Puno, periodo 2012 – 2013.* Puno, Perú. Biblioteca virtual- ULADECH- Católica.
- Salinas, R. (2014). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro agencia de viaje del distrito de callería- Pucallpa, periodo 2012-2013”.* Pucallpa, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.
- Torre, A. Martínez, M y Schmukler, S (2010). *"La participación del Banco con las PYME: Más allá de la relación préstamo"*. Washington.
Recuperado de: <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Financing-Small-Enterprises-What-Role-for-Microfinance-Jul-2012-Spanish.pdf>
- Torres, J. (2001). *Metodología de la investigación.* Lima, Perú: San Marcos.
- Valderrama, S. (2005). *Pasos para elaborar proyecto y tesis de investigación científica.* Lima, Perú: Editorial San Marcos.
- Vásquez, V. (2013). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial – rubro textil de la ciudad de Piura – periodo 2011 – 2012”.* Piura, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

ANEXOS

Anexo 01: Tablas

Respecto al financiamiento de las MYPE.

Tabla 1

Iniciaron su negocio con capital propio.

Iniciaron con capital propio	Empresarios	Porcentaje
Sí	14	42%
No	19	58%
Total	33	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

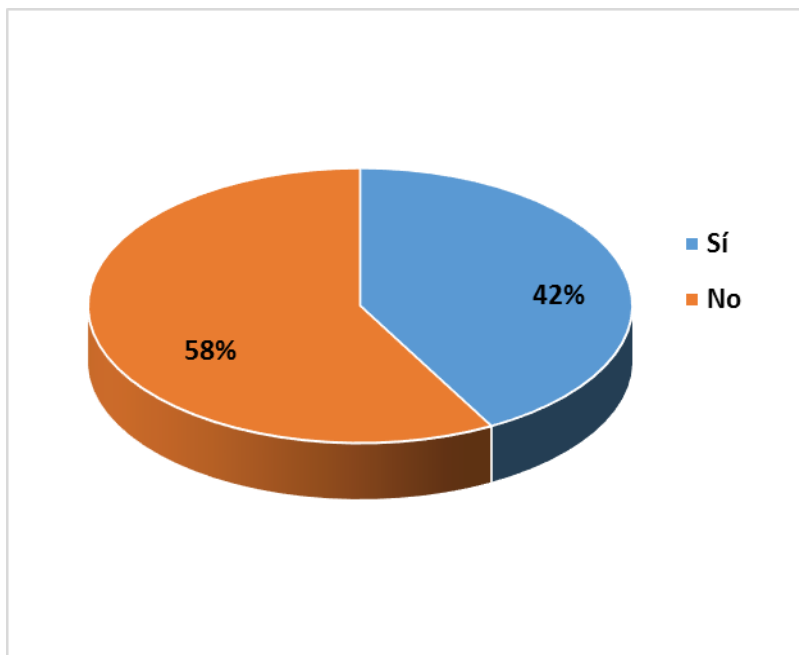


Figura 1: Iniciaron su negocio con capital propio.

Fuente: Tabla 1

Interpretación: Se observa que, del 100% de las empresas encuestadas, el 42% sí iniciaron con capital propio y el 58% no inició con capital propio.

Tabla 2

Aportó dinero para su capital.

Dinero aportado para su capital	Empresarios	Porcentaje
Sí	18	55%
No	15	45%
Total	33	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

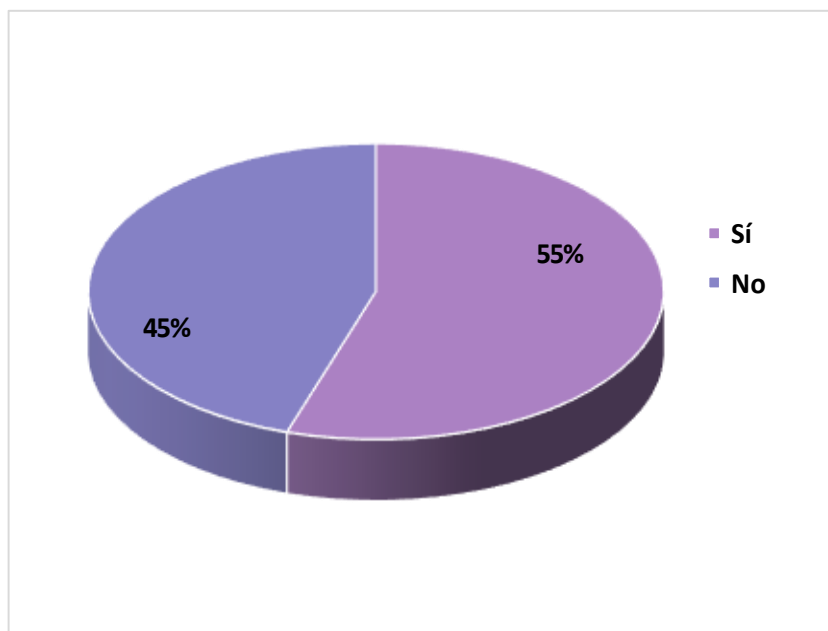


Figura 2: Aportó dinero para su capital.

Fuente: Tabla 2

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 55% Sí aportó dinero para su capital y el 45% No aportó en efectivo para su capital.

Tabla 3

Sus amigos le otorgaron el préstamo solicitado.

Préstamo otorgado por amigos	Empresarios	Porcentaje
Sí	20	61%
No	13	39%
Total	33	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

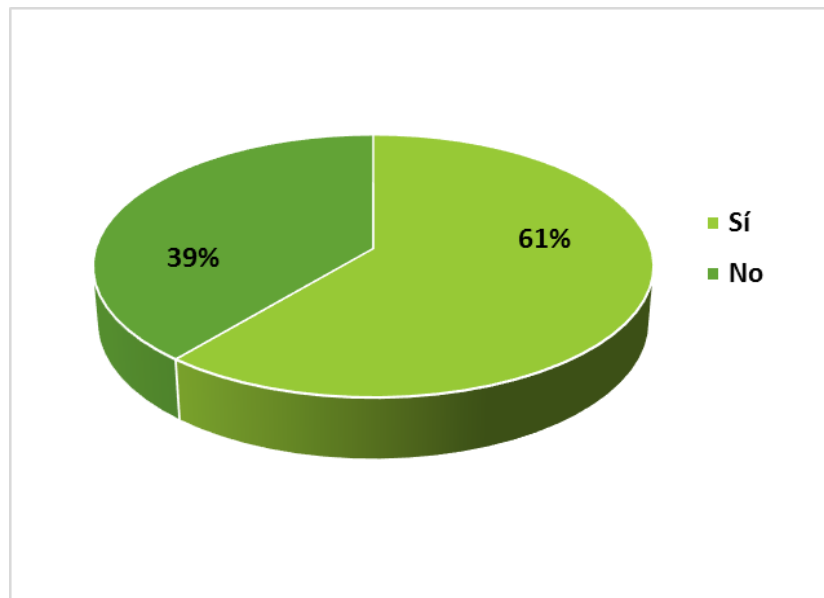


Figura 3: Sus amigos le otorgaron el préstamo solicitado.

Fuente: Tabla 3

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 61% Sí recibieron préstamo de parte de sus amigos y el 39% No recibieron préstamo.

Tabla 04

Cómo se pactó el préstamo con sus amigos.

Modalidad de pago con sus amigos	Empresarios	Porcentaje
Con intereses	17	85%
Sin intereses	03	15%
Total	20	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

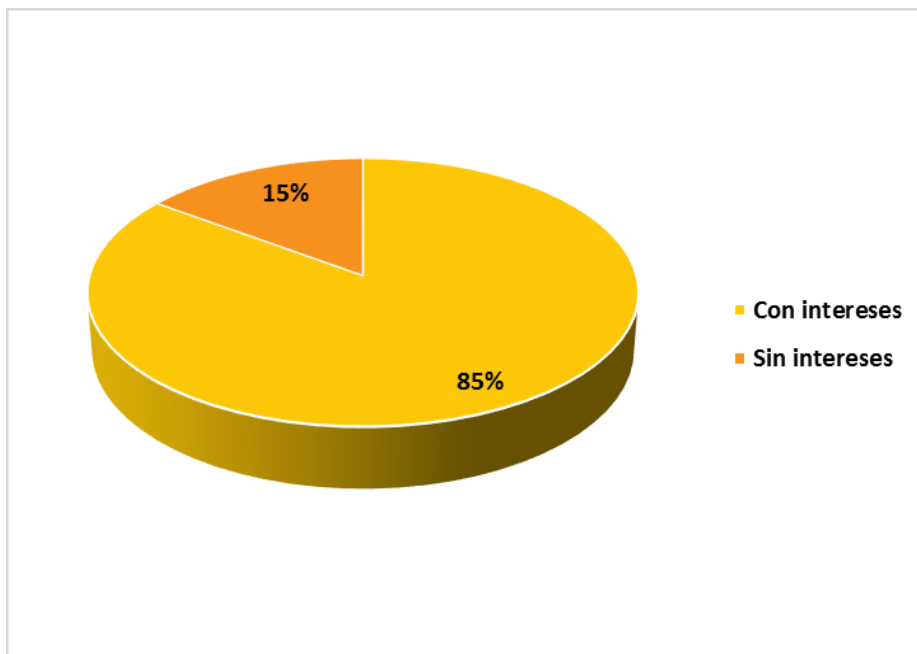


Figura 4: Cómo se pactó el préstamo con sus amigos.

Fuente: Tabla 4

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 85% recibieron préstamo de sus amigos con intereses y el 15% recibieron préstamo sin intereses.

Tabla 05

En qué plazo amortizó el préstamo que le facilitaron sus amigos.

Plazo que canceló el préstamo	Empresarios	Porcentaje
A corto plazo	15	75%
A largo plazo	05	25%
Total	20	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

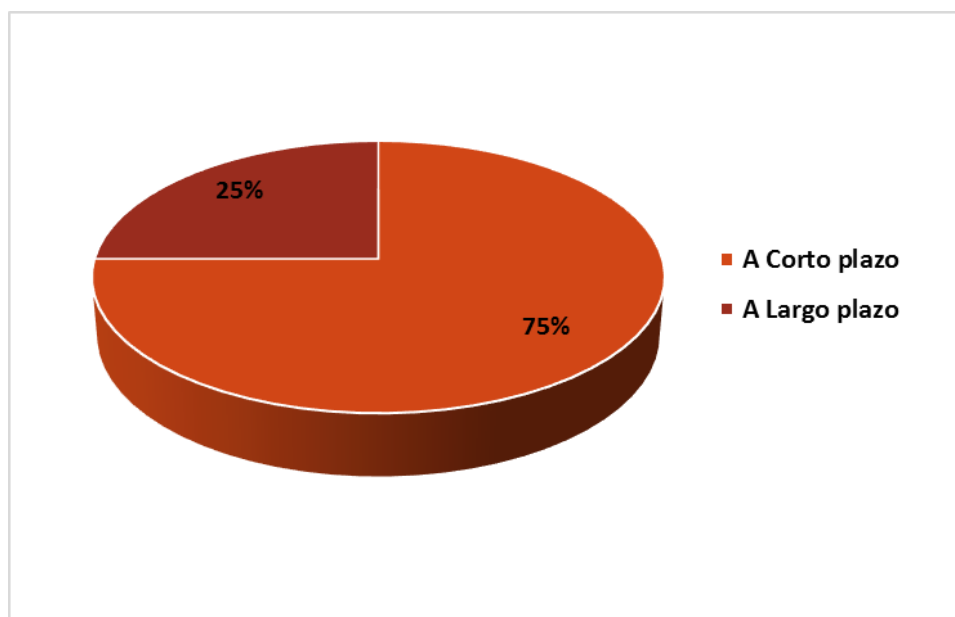


Figura 5: En qué plazo amortizó el préstamo que le facilitaron sus amigos.

Fuente: Tabla 5

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 75% cancelaron su préstamo a corto plazo y el 25% a largo plazo.

Tabla 06

Sus familiares le otorgaron el préstamo solicitado.

Préstamo otorgado por sus familiares	Empresarios	Porcentaje
Sí	23	70%
No	10	30%
Total	33	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

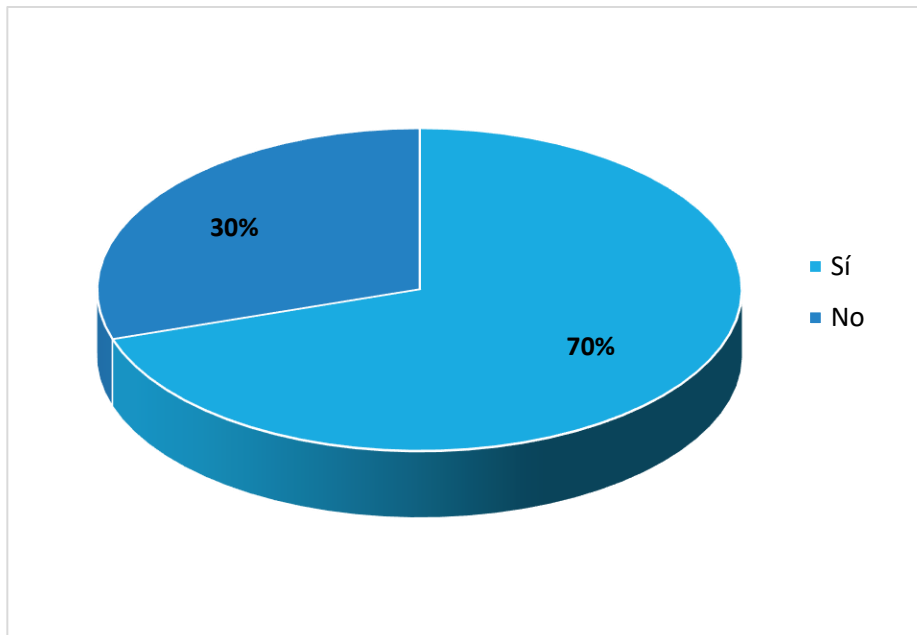


Figura 6: Sus familiares le otorgaron el préstamo solicitado.

Fuente: Tabla 6

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 70% manifiestan que sus familiares Sí le otorgaron préstamo y el 30% No recibieron préstamo de sus familiares.

Tabla 07

Cómo se pactó el préstamo con sus familiares.

Modalidad de pago con sus familiares	Empresarios	Porcentaje
Con Intereses	08	35%
Sin Intereses	15	65%
Total	23	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

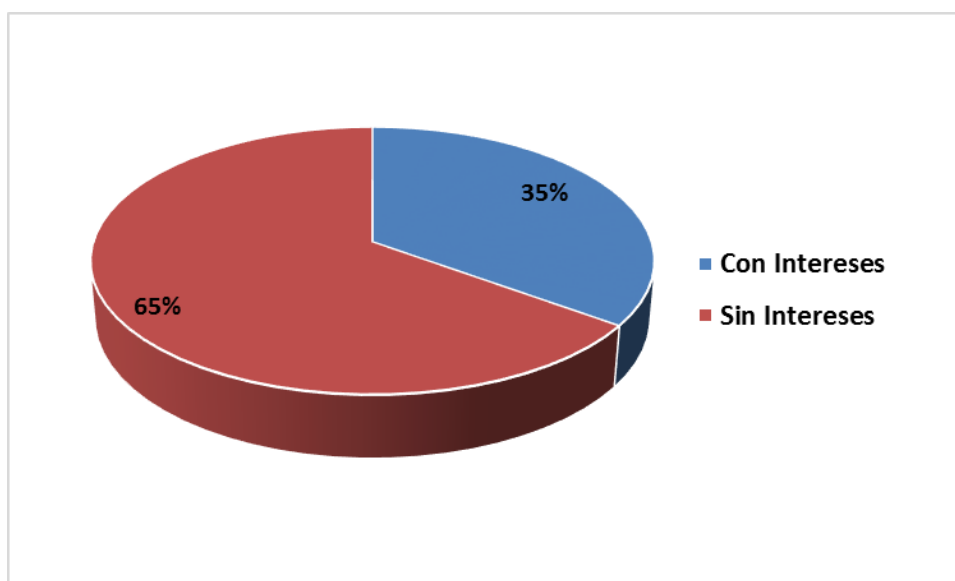


Figura 7: Cómo se pactó el préstamo con sus familiares.

Fuente: Tabla 7

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 35% manifiestan que el préstamo que le otorgaron sus familiares fue con intereses y el 65% sin intereses.

Tabla 08

En qué plazo canceló el préstamo que le brindaron sus familiares.

Plazo que canceló el préstamo	Empresarios	Porcentaje
A corto plazo	17	74%
A largo plazo	06	26%
Total	23	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

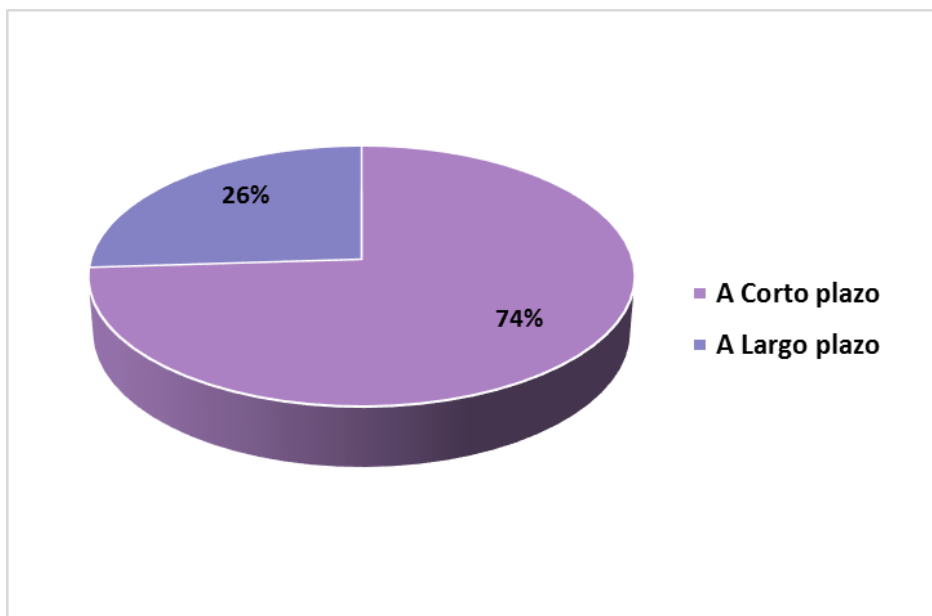


Figura 8: En qué plazo canceló el préstamo que le brindaron sus familiares.

Fuente: Tabla 8

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 74% manifiestan que el préstamo que le otorgaron sus familiares fue a corto plazo y el 26% a largo plazo.

Tabla 09

Cómo es el tipo de pago con sus proveedores.

Tipo de pago con sus proveedores	Empresarios	Porcentaje
En Efectivo	28	85%
Al crédito	5	15%
Total	33	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

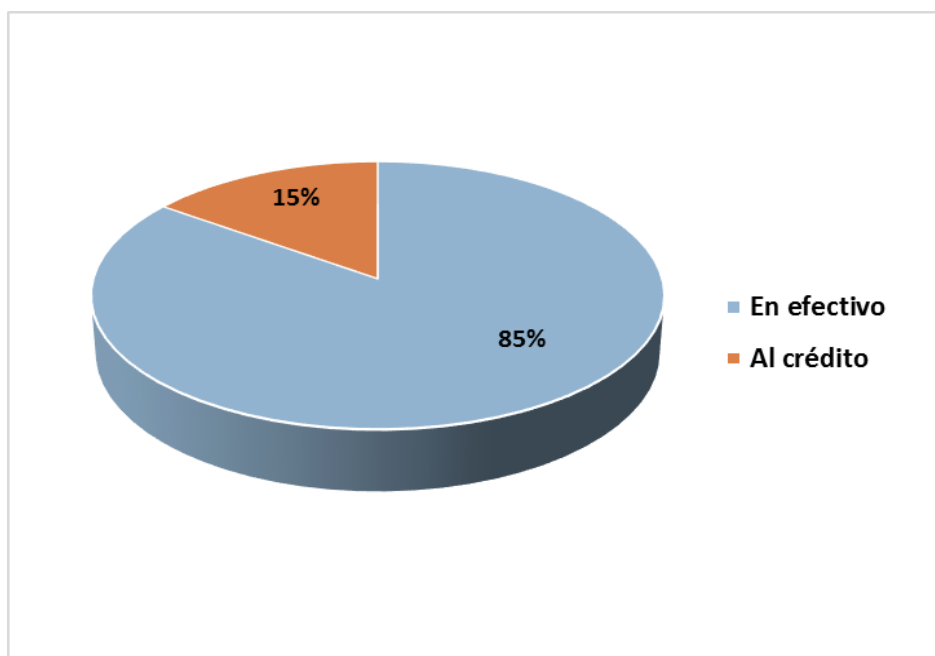


Figura 9: Cómo es el tipo de pago con sus proveedores.

Fuente: Tabla 9

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 85% manifiestan que el tipo de pago con sus proveedores es en efectivo y el 15% al crédito.

Tabla 10

Usted acudió a solicitar préstamo a las empresas bancarias.

Solicitó préstamo a las empresas bancarias	Empresarios	Porcentaje
Sí	18	55%
No	15	45%
Total	33	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

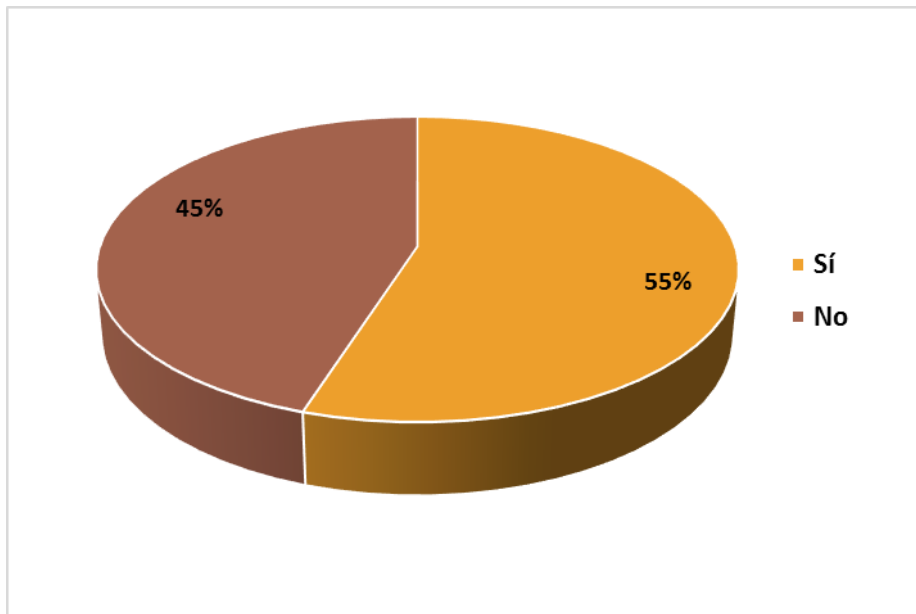


Figura 10: Usted acudió a solicitar préstamo a las empresas bancarias.

Fuente: Tabla 10

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 55% manifiestan que solicitaron préstamo a las empresas bancarias y el 45% no acudieron a solicitar préstamo a dichas entidades bancarias.

Tabla 11

La tasa de interés que le ofrecieron las empresas bancarias fue de su aceptación.

Aceptaron la tasa de interés que le ofrecieron	Empresarios	Porcentaje
Sí	11	61%
No	07	39%
Total	18	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

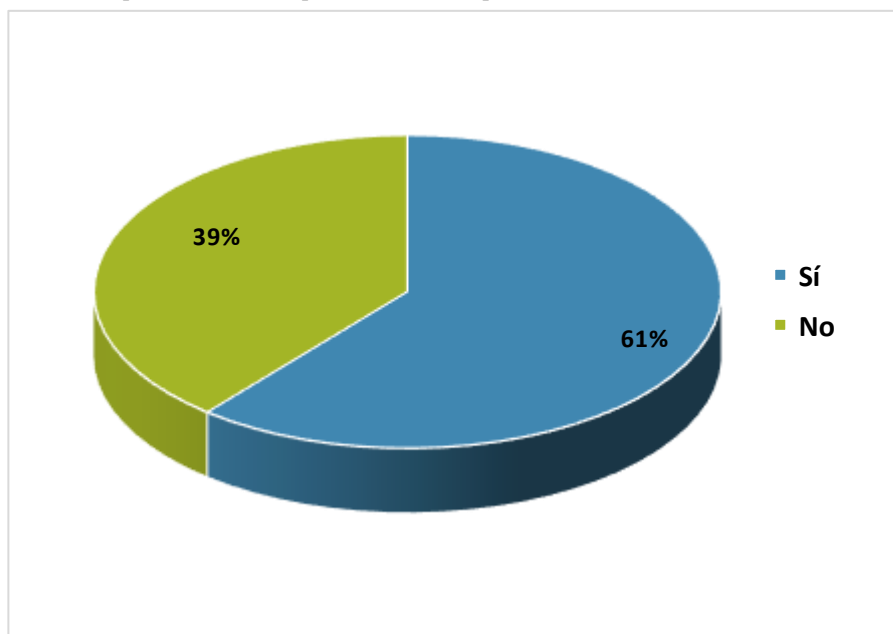


Figura 11: La tasa de interés que le ofrecieron las empresas bancarias fue de su aceptación.

Fuente: Tabla 11

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 61% manifiestan que aceptaron la tasa de interés que le ofrecieron las empresas bancarias y el 39% no estuvieron de acuerdo.

Tabla 12

En qué plazo le otorgaron crédito las empresas bancarias.

Plazo del crédito otorgado	Empresarios	Porcentaje
Corto plazo	06	33%
Largo plazo	12	67%
Total	18	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

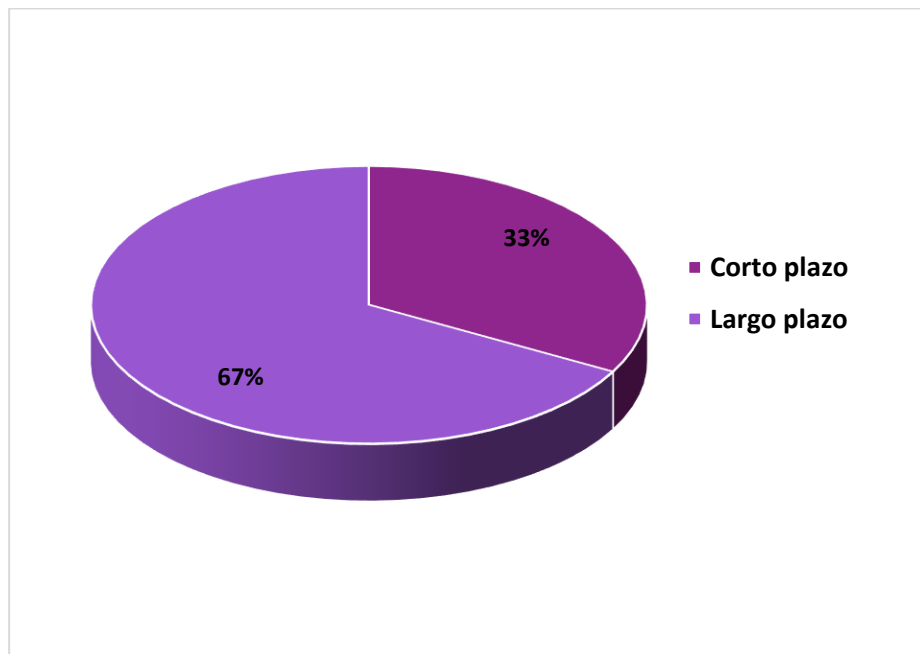


Figura 12: En qué plazo le otorgaron crédito las empresas bancarias.

Fuente: Tabla 12

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 33% manifiestan que las empresas bancarias le otorgaron crédito a corto plazo y el 67% a largo plazo.

Tabla 13

Usted acudió solicitar préstamo a las empresas financieras.

Solicitó préstamo a las empresas financieras	Empresarios	Porcentaje
Sí	5	15%
No	28	85%
Total	33	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

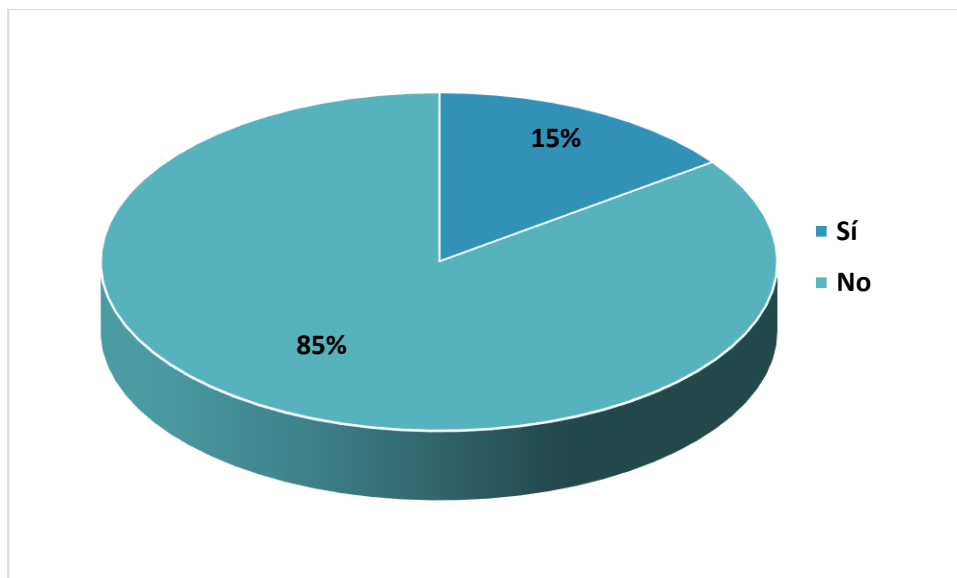


Figura 13: En qué plazo le otorgaron crédito las empresas bancarias.

Fuente: Tabla 13

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 15% manifiestan que acudieron a solicitar préstamo a las empresas financieras y el 85% no acudieron a dichas empresas financieras.

Tabla 14

La tasa de interés que le ofrecieron las empresas financieras fue de aceptación.

Aceptaron la tasa de interés que le ofrecieron	Empresarios	Porcentaje
Sí	03	60%
No	02	40%
Total	05	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

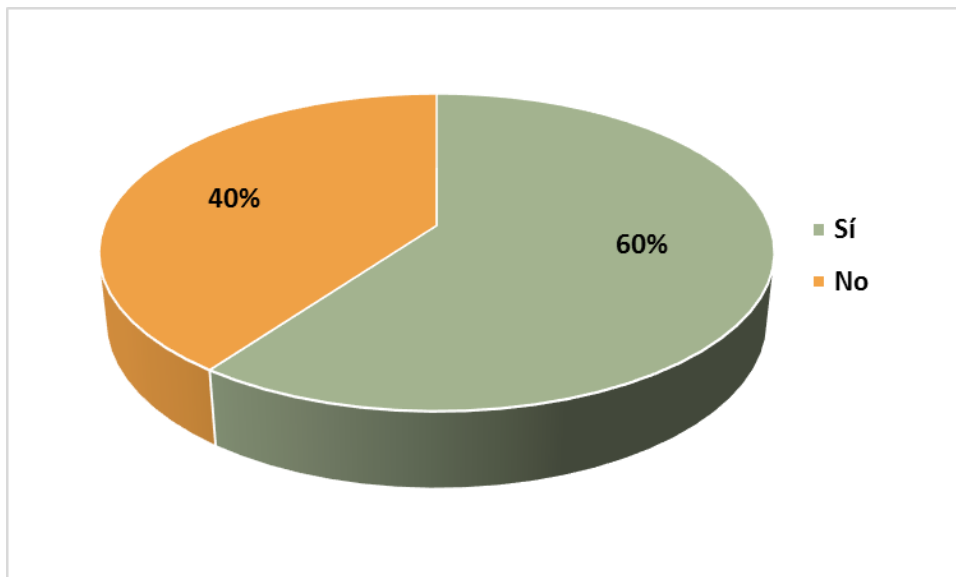


Figura 14: La tasa de interés que le ofrecieron las empresas financieras fue de aceptación.

Fuente: Tabla 14

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 60% manifiestan que estuvieron de acuerdo con la tasa de interés que le ofrecieron las empresas financieras y el 40% no estuvieron conformes.

Tabla 15

En qué plazo le otorgaron crédito las empresas financieras.

Plazo del crédito otorgado	Empresarios	Porcentaje
Corto plazo	02	40%
Largo plazo	03	60%
Total	05	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

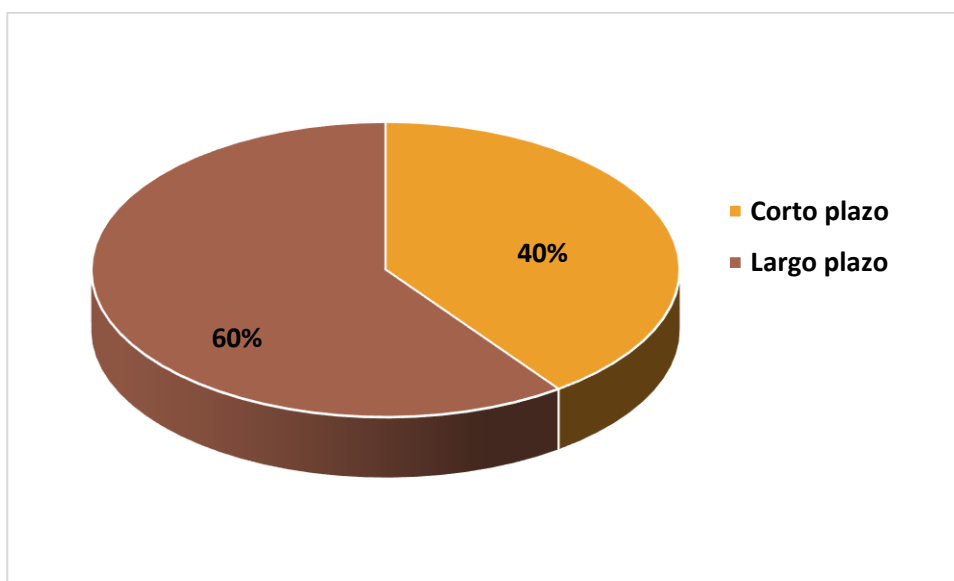


Figura 15: En qué plazo le otorgaron crédito las empresas financieras.

Fuente: Tabla 15

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 40% manifiestan que recibieron crédito de las empresas financieras a corto plazo y el 60% a largo plazo.

Tabla 16

Usted acudió a solicitar préstamo a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito.

Solicitó préstamo a las Cajas Municipales	Empresarios	Porcentaje
Sí	06	18%
No	27	82%
Total	33	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

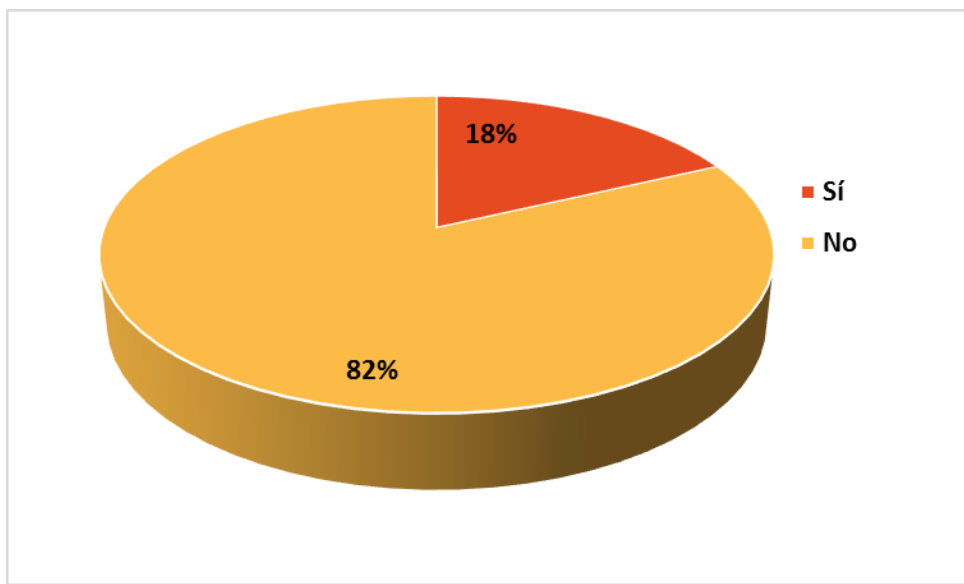


Figura 16: Usted acudió a solicitar préstamo a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito.

Fuente: Tabla 16

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 18% manifiestan que Sí acudieron a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito para solicitar crédito y el 82% No visitaron.

Tabla 17

La tasa de interés que le ofrecieron las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito fue de su aceptación.

Aceptaron la tasa de interés que le ofrecieron	Empresarios	Porcentaje
Sí	04	67%
No	02	33%
Total	06	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

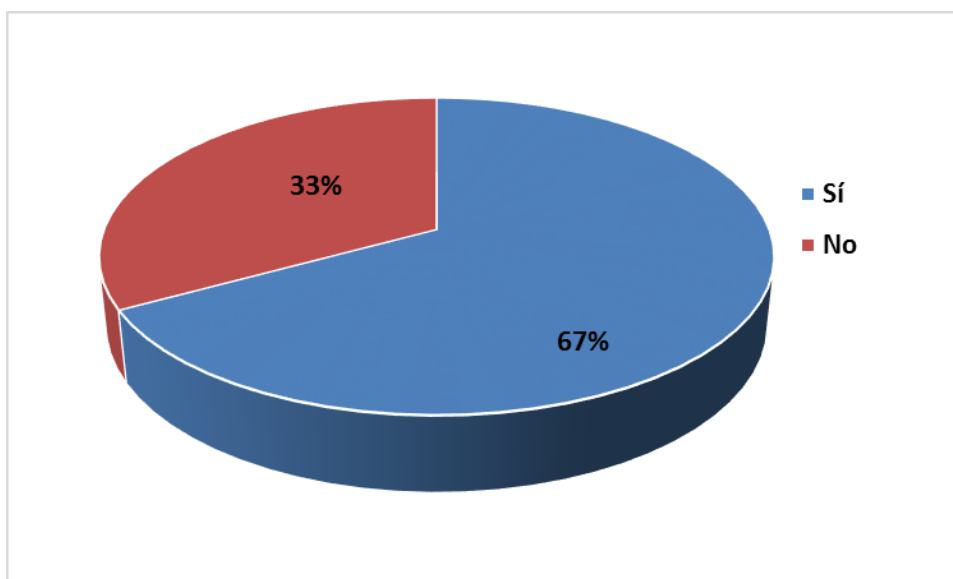


Figura 17: La tasa de interés que le ofrecieron las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito fue de su aceptación.

Fuente: Tabla 17

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 67% manifiestan que estuvieron de acuerdo con la tasa de interés que les brindó las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito y el 33% No aceptaron.

Tabla 18

En qué plazo le otorgaron crédito las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito fue de su aceptación.

Plazo del crédito otorgado	Empresarios	Porcentaje
Corto plazo	02	33%
Largo plazo	04	67%
Total	06	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

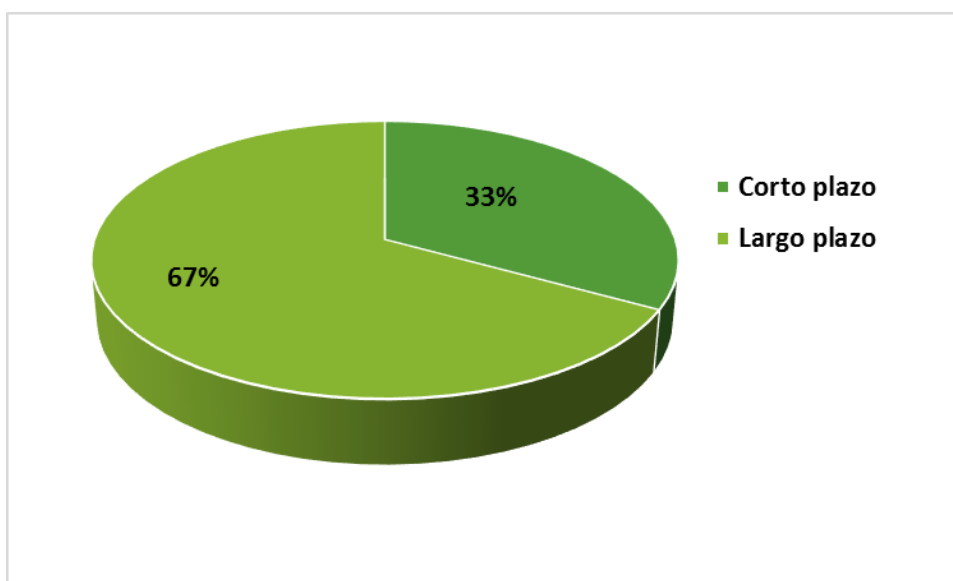


Figura 18: En qué plazo le otorgaron crédito las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito fue de su aceptación.

Fuente: Tabla 18

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 33% manifiestan que obtuvieron crédito a corto plazo y el 67% a largo plazo.

Tabla 19

Usted acudió a solicitar préstamo a las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito.

Solicitó préstamo a las Cajas Rurales	Empresarios	Porcentaje
Sí	04	12%
No	29	88%
Total	33	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

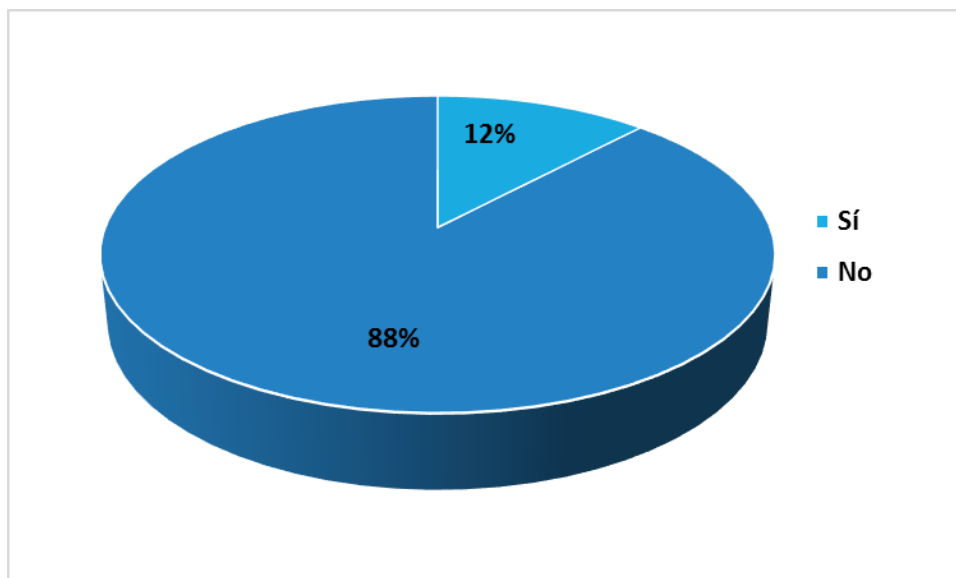


Figura 19: Usted acudió a solicitar préstamo a las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito.

Fuente: Tabla 19

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 12% acudieron a solicitar préstamo a las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y el 88% No solicitaron préstamos.

Tabla 20

La tasa de interés que le ofrecieron las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito fue de su aceptación.

Aceptaron la tasa de interés que le ofrecieron	Empresarios	Porcentaje
Sí	03	75%
No	01	25%
Total	04	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

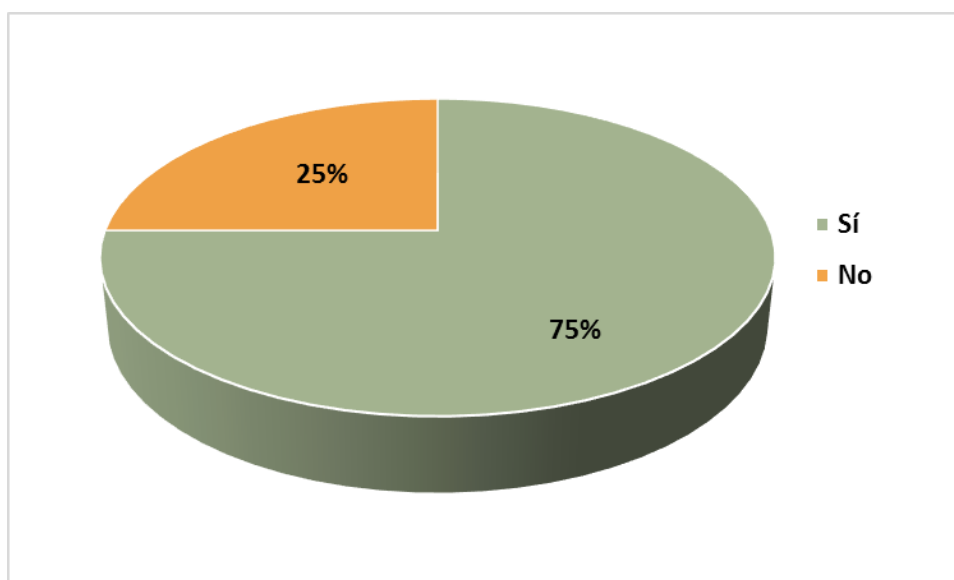


Figura 20: La tasa de interés que le ofrecieron las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito fue de su aceptación.

Fuente: Tabla 20

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 75% manifiestan que estuvieron de acuerdo con la tasa de interés que le brindaron y el 25% No estuvieron conformes.

Tabla 21

En qué plazo le otorgaron crédito las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito.

Plazo del crédito otorgado	Empresarios	Porcentaje
Corto Plazo	03	75%
Largo plazo	01	25%
Total	04	100%

Fuente: Propietarios de las empresas del rubro zapaterías - Huaraz.

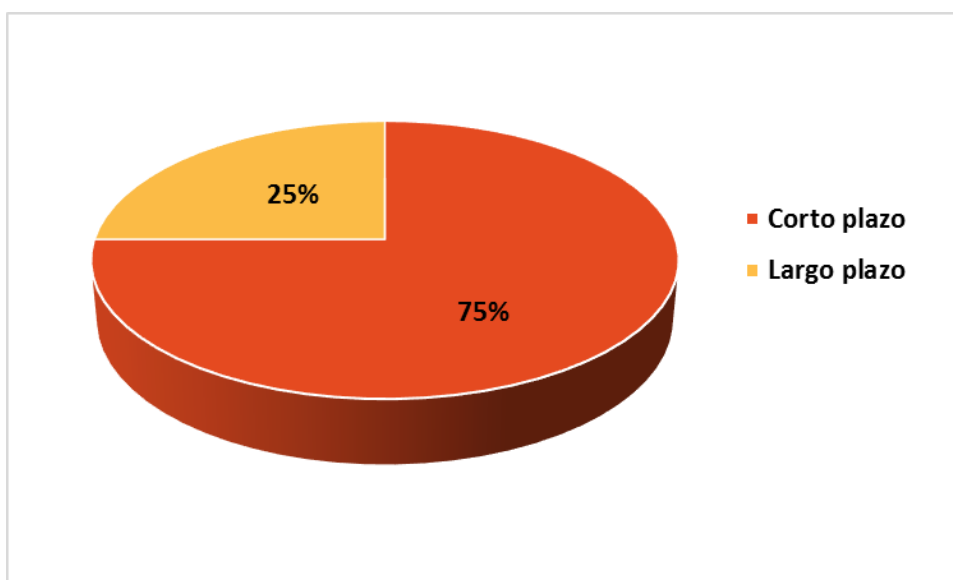


Figura 21: En qué plazo le otorgaron crédito las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito.

Fuente: Tabla 21

Interpretación: Se observa, que del 100% de las empresas encuestadas, el 75% manifiestan que obtuvieron crédito a corto plazo y el 25% a largo plazo.

Anexo 02: Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD
DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN – DEMI**

***CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES O
REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES DEL ÁMBITO DE
ESTUDIO.***

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro zapaterías en la provincia de Huaraz, período 2016”**.

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de Investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador(a):

Fecha:/...../....

I. El financiamiento de las MYPE

1.1 ¿Usted inició su negocio con capital propio?

Sí

No

1.2 ¿Aportó dinero para su capital?

Sí

No

1.3 ¿Sus amigos le otorgaron el préstamo solicitado?

Sí

No

1.4 ¿Cómo se pactó el préstamo con sus amigos?

a) Con intereses

b) Sin intereses.

1.5 ¿En qué plazo amortizó el préstamo que le facilitaron sus amigos?

a) A corto plazo

b) A largo plazo.

1.6 ¿Sus familiares le otorgaron el préstamo solicitado?

Sí

No

1.7 ¿Cómo se pactó el préstamo con sus familiares?

a) Con intereses

b) Sin intereses

1.8 ¿En qué plazo canceló el préstamo que le brindaron sus familiares?

a) A corto plazo

b) A largo plazo

1.9 ¿Cómo es el tipo de pago con sus proveedores?

a) En efectivo

b) Al crédito

1.10 ¿Usted acudió a solicitar préstamo a las empresas bancarias?

Sí

No

1.11 ¿La tasa de interés que le ofrecieron las empresas bancarias fue de su aceptación?

Sí

No

1.12 ¿En qué plazo le otorgaron crédito las empresas bancarias?

a) Corto plazo

b) Largo plazo

1.13 ¿Usted acudió a solicitar préstamo a las empresas financieras?

Sí

No

1.14 ¿La tasa de interés que le ofrecieron las empresas financieras fue de su aceptación?

Sí

No

1.15 ¿En qué plazo le otorgaron crédito las empresas financieras?

a) Corto plazo

b) Largo plazo

1.16 ¿Usted acudió a solicitar préstamo a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito?

Sí

No

1.17 ¿La tasa de interés que le ofrecieron las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito fue de su aceptación?

Sí

No

1.18 ¿En qué plazo le otorgaron crédito las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito?

a) Corto plazo

b) Largo plazo

1.19 ¿Usted acudió a solicitar préstamo a las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito?

Sí

No

1.20 ¿La tasa de interés que le ofrecieron las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito fue de su aceptación?

Sí

No

1.21 ¿En qué plazo le otorgaron crédito las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito?

a) Corto plazo

b) Largo plazo