



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO-BOTICAS DEL DISTRITO DE
INDEPENDENCIA, 2015.**

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

AUTORA:

BACH. MIRELLA KARINA COCHACHIN SANCHEZ

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERU

2017

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO – BOTICAS DEL DISTRITO
DE INDEPENDENCIA, 2015.

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz

Presidente

Dr. Félix Rubina Lucas

Secretario

Mgter. María Rashta Lock

Miembro

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hizo realidad este objetivo anhelado y por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

Y un agradecimiento al, asesor Dr. CPCC. Juan de Dios Suarez Sánchez, quien tuvo la paciencia y dedicación para apoyarnos en la culminación del presente estudio.

Quiero expresar, una vez más mi agradecimiento más sentido y sincero a todas las personas que cada día me ayudan a reflexionar y acumular más experiencias en el área de contabilidad.

Mirella

DEDICATORIA

Dedico este Trabajo con mucho cariño a mis Padres Paulo y Marielena por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado, y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida. Sobre todo por ser un excelente ejemplo de vida a Seguir.

A mis hermanas por ser parte importante de mi vida y representar la unidad familiar. A Clara, Gloria, Celina, por brindarme su apoyo constante para que yo pueda culminar con mi proyecto y así cumplir con mis metas y objetivos trazados, a Dámaso, Rodolfo por llenar mi vida de alegría, especialmente a mi sobrina Bryanna que fue mi alegría en todos los momentos de mi vida cotidiana.

Mirella

Resumen

El presente estudio se planteó el siguiente problema de investigación: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro - Boticas del Distrito de Independencia, 2015? Para responder el problema de investigación se trazó el siguiente objetivo: describir el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro – Boticas del Distrito de Independencia, 2015. Asimismo, para llevar a cabo la investigación se utilizó un diseño no experimental – descriptivo a una población de estudio que estuvo conformada por 30 representantes legales de las Boticas del Distrito de Independencia, además se escogió una muestra de 30 representantes de Boticas, a quienes se les aplicó una encuesta con 20 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: La edad promedio con mayor frecuencia de los gerentes oscila entre los 29 a 40 años, siendo esta la más alta con un 37% del total de encuestados. El género que predomina es el masculino con un 67%. El grado de instrucción que predomina es el universitario incompleta con un 40%. Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 05 años respectivamente. Los empresarios manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 40% obtuvo su crédito de las entidades financieras, en el año 2015, el financiamiento recibido es de financiamiento a largo plazo el 40% y el 50% invirtió en mercaderías o insumos.

Palabras clave: Financiamiento, MYPE.

Abstract

The present study the following research question was raised: What are the main features of the financing of micro and small enterprises in the trade sector, category - Boticas District of Independence, 2015? To answer the research question was drawn the following objective: to describe the financing of micro and small enterprises in the trade sector, heading -Boticas District of Independence, 2015. In addition, to carry out a non-experimental research design was used - descriptive to a study population consisted of 30 legal representatives of Boticas District of Independence, plus a sample of 30 representatives of Boticas, who were applied a survey with 20 questions, the following results were chosen: age average more often managers ranges from 29 to 40 years, this being the highest with 37% of respondents. Gender predominates male with 67%. The level of education prevails is the incomplete university with 40%. The main features of MSEs in the field of study are 100% dedicated to the business for over 05 years, respectively. The businessmen said that regarding financing, its MSEs have the following characteristics: 40% obtained credit from financial institutions, in 2015, funding received is long-term financing 40% and 50% invested in goods or inputs.

Keywords: Financing, MSEs.

Índice

Contenido	página
1. Título de la tesis	ii
2. Jurador evaluador	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. Resumen	vi
6. Abstract	vii
7. Índice de gráficos, tablas y cuadros	viii
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura	9
2.1 Antecedentes	9
2.2 Bases teóricas de la investigación	33
2.3 Marco conceptual	52
2.4 Hipótesis	63
III. Metodología	63
3.1 Diseño de la investigación	63
3.2 Población y muestra	64
3.3 Definición y Operacionalización de variables e indicadores	65
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	67
3.5 Plan de análisis	68
3.6 Matriz de consistencia	69
3.7 Principios éticos	70
IV. Resultados	72
4.1 Resultado	72
4.2 Análisis de resultado	79
V. Conclusiones	84
Recomendaciones	85
Aspectos complementarios	86
Referencias	86
Anexos	94

Índice tablas y gráficos

Edad del propietario y/o representante de la empresa

Tabla 1. Edad de los representantes legales	93
Tabla 2. Genero	93
Tabla 3. Grado de instrucción	94
Tabla 4. Estado civil	94

Respecto de las MYPE

Tabla 5. Tipo de empresa	95
Tabla 6. Tiempo de antigüedad en el mercado	95
Tabla 7. Motivo por el que formo la empresa	96
Tabla 8. La empresa cumple con sus objetivos	96
Tabla 9. Cuantos trabajadores cuenta su empresa	97
Tabla 10. La empresa cuenta con capacitaciones	97

Respecto del financiamiento de las MYPE

Tabla 11. Situación económica para el año en estudio	98
Tabla 12. Si cuenta con recursos económicos para operar el negocio	98
Tabla 13. Monto de capital con el que inicio su negocio	99
Tabla 14. Como se financio su empresa en el año 2015	99
Tabla 15. En el año 2015 acudió al préstamo	100
Tabla 16. Recibió el crédito su empresa	100
Tabla 17. Institución de donde recibió el crédito	101
Tabla 18. Qué tipo de financiamiento recibió su empresa	101
Tabla 19. Cual fue la inversión o destino del financiamiento	102
Tabla 20. Respecto al financiamiento obtenido, su negocio	102

I. Introducción

El presente trabajo de investigación deriva de la línea de investigación Aprobada por la Uladech Católica, denominada: Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE). En este Contexto el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro - Boticas del Distrito de Independencia, 2015? Para responder el problema de investigación se ha formulado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro- Boticas del Distrito de Independencia, 2015. El cual Se ha disgregado tres objetivos específicos:

- Describir las principales características de los gerentes o representante legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro-Boticas del Distrito de Independencia, 2015.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro-Boticas del Distrito de Independencia, 2015.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro-Boticas del Distrito de Independencia, 2015.

En Europa las PYME surgieron por necesidad de reconstruir toda la vida económica después de la segunda Guerra Mundial, ya que dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera rápida. La solución para la reactivación de la economía fue el desarrollo de las Pequeñas y

medianas empresas PYME. En la actualidad el potencial de la Unión Europea, Se debe al fomento y apoyo que se les da a las PYME, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social. Asimismo en los Estados Unidos, para el fomento de sus PYME crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables (Anaya, 2012).

Las micro y pequeñas empresas (MYPE), son el motor de las inversiones a nivel mundial, en la economía mundial se observa claras tendencias hacia la internalización de los negocios y mercados, así como la liberación del comercio y el intercambio entre grandes bloques económicos y regionales. Por ello es que se entiende que las MYPE deben cumplir con un rol destacada en la presente coyuntura, pero necesitan el apoyo de las entidades financieras para que puedan seguir generando riqueza.

La expresión PYME si bien es ilustrativa por sí misma, en tanto se refiere al grupo de pequeñas y medianas empresas pertenecientes a los distintos sectores de la actividad económica (comercio, industria, servicios, agro, minería) no reconoce una definición específica.

En América central 48,000 microempresas es decir el 80% de total son atendidas con servicios financieros esencialmente crédito, alrededor de 90,000 (15%) recibe alguna forma de capital, las micro empresas pagan las tasas altas.

La tasa efectiva promedio cobrada se ubica en 1.42 sobre la tasa comercial de cada país, y el algunos países esta tasa puede llegar a ser el doble de la

Comercial. Solo el 10% de la cartera se encuentra colocada con tasa equivalentes a 1 o menores que la tasa comercial.

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 (Bazán, 2008).

Cuando una empresa permite a sus clientes retrasar el pago por la compra de bienes o por la prestación de algún tipo de servicio se denomina crédito comercial. Es muy común que éste crédito sea concedido en términos de negociación por constituirse como la mejor estrategia de conservación del cliente, a su vez también está presente cuando se realizan transacciones comerciales al mayoreo, es decir cuando las cantidades que se están negociando son altas. Este descuento que asume la empresa, repercute directamente en sus flujos de dinero, ya que el costo de tener sus cuentas como pendientes de cobro suele afectar cuando los clientes a quienes se les ha otorgado el crédito muchas veces exceden el tiempo fijado de plazo. Otro tipo de descuento usado muy a menudo es el que se hace al precio final del producto o servicio, con la intención de un pago inmediato, es decir al contado. Este tipo de crédito ayuda a la empresa que lo concede porque los valores generados por la transacción son efectivos, pero a su vez la empresa también pierde, porque esta sacrifica parte de sus ganancias, ya que renuncia a parte de estas al otorgar este

crédito. Y son las pequeñas y medianas empresas, las que más conceden este tipo de crédito, en consecuencia son las que más restricciones tienen a la hora de acceder a los mercados financieros, recurriendo a la financiación vía proveedores.

La disponibilidad de financiamiento para las empresas representan un elemento vital para impulsar el desarrollo económico y social de un país. Al respecto las micro pequeñas y medianas empresas (MIPYME) poseen características particulares que con frecuencia limitan sus posibilidades de acceso a las fuentes de financiamiento disponibles. En Costa Rica, según datos actualizados a enero del 2011 (**Gómez, 2012**), el 98% de las empresas formalmente establecidas son MIPYME de ahí la importancia que reviste el análisis de las estrategias seguidas para obtener los recursos que les permiten cubrir sus necesidades actuales y expectativas de crecimiento.

No obstante cualquier estudio sobre las mismas impone la determinación de los límites a su alcance. Tal tarea no es sencilla en tanto se trata de un universo complejo donde las generalizaciones y/o clasificaciones no pueden ser absolutas. Ante tal situación se suelen utilizar determinados parámetros sobre la base de los cuales es posible realizar categorizaciones. La cantidad de personal ocupado, el monto de ventas, el tamaño de los activos y/o del patrimonio neto, la magnitud de los préstamos, y el sector de actividad económica tomados en forma individual o combinados, son los indicadores de uso más frecuente para distinguir entre PYME y grandes empresas. **Julio (2005)**.

Es por esto que en el presente documento se comparan diferentes aspectos que caracterizan la realidad de las micro y Pequeñas Empresas comparando la

situación de Argentina respecto de otros países de América Latina como Brasil, Chile, México, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Entre las variables elegidas para presentar en las comparaciones se han incluido aquellas que reflejan restricciones al crecimiento y al desarrollo de las empresas del segmento. Los aspectos que se analizan a continuación son: a) acceso al financiamiento bancario y al mercado de capitales, b) certificación de calidad y uso de herramientas web, c) las regulaciones a la actividad económica, y d) principales obstáculos que enfrentan las empresas.

En Perú, las micro y pequeñas empresas (MYPE) se ha convertido en un importante centro de atención para la economía, para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local. Hasta hace algunos años, el sistema financiero peruano estaba enfocado en los grupos económicos más solventes y no les prestaba suficiente atención a los más pequeños. 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. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece este autor al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la 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 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 y pautas y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios (**Lourffat, 2008**).

El financiamiento a las MYPE es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico que por mucho tiempo estuvo relegado, no solo por las entidades financieras bancarias sino también por las instituciones del estado, es por esto que el presente trabajo trata de resaltar la relación que existe entre este sector de las finanzas y las pequeñas y microempresas.

El 98% de establecimiento se encuentran representados por las MYPE, donde un 93% corresponde a microempresas con un bajo volumen de ventas anuales, mucho menores a las 150UIT establecido por la ley de la MYPE este porcentaje se debe a diversas razones que llevaran a estos promotores a crear una empresa. Las principales razones por las que una persona crea su propia empresa son:

1.-Factores externos: se ve obligado a emprender un negocio por la muerte del jefe de familia, por falta de empleo o pérdida del mismo, por las jornadas del trabajo dependiente no se ajusta a la disponibilidad deseada de tiempo o talvez por los sueldos o tareas no eran suficientemente atractivos como para permanecer como dependientes.

2. Factores interno: cuando se sueña con tener una propia empresa, o tal vez es un proyecto personal o una fuerza interior que la hace desear tener un negocio. Según datos del ministerio de trabajo, las MYPE brindan empleo a más de 80 % de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 50 % del producto bruto Interno (PBI) por tal motivo constituyen el principal motor de empleo y crecimiento del Perú, por lo que una de las prioridades del gobierno es promover su adecuado crecimiento y ayudar a resolver aquellos problemas que puedan impedir su expansión como, por ejemplo la falta de liquidez o de dinero en efectivo para el desarrollo normal de sus operaciones.

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

Por otro lado generalmente, dentro de las MYPE existe un segmento que por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso de las fuentes formales de crédito pues no realiza declaraciones tributarias, no posee registros de propiedades ni información financiera acerca de sus operaciones. Esto les obliga a recurrir a fuentes informales que en la mayoría de los casos, cobran tasas de interés muy elevados que les impiden salir adelante, por tal motivo uno de los incentivos que llevan a los negocios a formalizarse es el poder tener acceso al crédito bancario, es así que la formalidad de un MYPE facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera.

Hasta hace algunos años, el sistema financiero peruano estaba enfocado en los grupos económicos más solventes y nos les prestaba suficiente atención a los más pequeños. Por tal motivo, el hecho de endeudarse o financiarse mediante préstamos se pensaba que solo lo podían realizar las grandes empresas, sin embargo, actualmente las MYPE se han convertido en un importante centro de atención para la economía, para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población, incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico y dinamiza la economía local.

La provincia de Huaraz, no escapa a esta realidad, si bien es cierto tampoco se cuenta con una cifra exacta de la cantidad de MYPE, se puede notar también que a diario se abren nuevos negocios, sin embargo, estas enfrentan una serie de obstáculos que limitan su desarrollo y supervivencia a largo plazo, por lo que la imposibilidad de las MYPE de contar con el capital financiero adecuado para incrementar su productividad, se constituye en un obstáculo importante para su desarrollo. Esto se debe a la dificultad que enfrentan las MYPE para acceder al crédito, lo cual se acentúa no sólo por la situación económica del país en general, además por el tamaño de las empresas y por el centralismo a nivel regional y nacional. Celis (2011).

II. REVISION DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Villa (2015) en su tesis: financiamiento, talón de Aquiles de las MYPE en 2015, el objetivo general fue determinar la contribución social, cultural o económica que aporta el financiamiento a las MYPE. El tipo de investigación fue descriptivo ya que pretendió comprender, describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos del problema planteado. Que el 64% del crédito que reciben los emprendedores proviene de ahorro familiar, el financiamiento es la piedra angular entre los retos de los negocios nacientes, te presentamos la opinión de algunos de los emprendedores que lograron consolidarse durante 2014. El trabajo de los emprendedores demuestra que las estructuras de negocios se vuelve más flexibles, dinámicas e innovadoras. Sin embargo, el acceso al capital, según la encuesta nacional de micro negocios 2012, 50% de los micros negocios considera la falta de crédito como su principal problema además, el estudio de instituto mexicano para la competitividad, desarrollando las MYPE que el país requiere, afirma que el 64% del financiamiento de las MYPE proviene del ahorro familiar. Aunque la falta de financiamiento es un problema, que los emprendedores también tienen que lidiar con la falta de cultura de emprendimiento que para armando la borde, director de ashoka para México y centro américa, es uno de los principales obstáculos para 2015.

BM & FBovespa (2013) financiamiento para PYME en el mercado de capitales a través de acciones. El grupo de trabajo fue formado por representantes de la agencia Brasileira de desenvolvimiento industrial (ABDI), del banco nacional de

desarrollo económico e social (BNDES), de la bolsa de valores, mercaderías e futuros S.A. (BM&FBOVESPA), la comisión de valores mobiliarios (CVM) y de la agencia Brasileira (FINEP). Visitó siete países – Australia, Canadá, China, Corea del Sur, España, Polonia y Reino Unido – para conocer las reglas y prácticas de sus mercados accionarios alternativos, identificados como históricos de éxito o experiencias relevantes en las que las pequeñas y medianas empresas emiten acciones con el propósito de captar recursos financieros para el desarrollo de sus actividades. Además, donde fue posible y en la medida permitida por la programación, también se procuró explorar las prácticas para el mercado principal, ya que en varios de ellos estaban incluidas un número importante de pequeñas y medianas empresas (PYME). En relación con la remuneración de los intermediarios (que se denominan costos variables en este informe), no se ha llevado a cabo ninguna comparación, ya que varía mucho de acuerdo con las condiciones de negociación. Sin embargo, para que el lector pudiese tener algún conocimiento al respecto, quedó indicada la remuneración aplicable en algunos países visitados.

Guzmán (2012) en su tesis titulada “fondo para el financiamiento del micro y pequeñas empresas de la república dominicana”, el cuyo objetivo es identificar nuevas oportunidades de intervención a través de las cuales se añada valor a las políticas y proyectos. El estudio registró un crecimiento promedio de 4,9% que si bien fue superior al promedio latinoamericano (3%), fue significativamente menor al registrado entre 2005-2008(7,8%). Este cambio en la dinámica de crecimiento del país se debió en buena medida al cambio en el contexto internacional ocasionado por la crisis financiera global caracterizado por un bajo crecimiento en las economías

desarrolladas en la de estados unidos, que constituye no solo el primer destino de las exportaciones del país, sino también la principal fuente de flujos de ingresos por remesas y turismo. Sin embargo, la desaceleración en el ritmo de crecimiento de la economía dominicana también ha respondido a la baja productividad y competitividad empresarial en algunas de sus sectores productivos más importantes. Enfatizan en que las pequeñas y medianas empresas enfrentan mayores obstáculos que las demás firmas, lo que en un mercado imperfecto y ausencia de una intervención, les impediría desarrollar sus potencialidades. En efecto la encuesta realizada por estos autores a propietarios de pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana, las micro pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) suponen el 97% de las empresas del país, generando 57% del empleo (Ministerio de Industria y Comercio). La CEPAL (2012) señala que su contribución al PIB esta en torno al 25% en el caso de las PYME y 20% en el de las Micro y que actividades consideradas como dinámicas para el sector estarían experimentando caídas en su participación en el PIB. En el sector agropecuario existen significativas brechas. La fundación para el análisis estratégico para el desarrollo de las pequeñas y mediana empresa informo que apenas el 3.6% de las micro y pequeñas empresas peruanas está en capacidad de exportar sus productos, en Perú 2013 se pudieron detectar las principales debilidades que afectan el desarrollo de las MYPE peruana y uno de ellos es tamaño ya que son empresas muy pequeñas que no pueden aprovechar el beneficio de las economías de escala. Asimismo, detallo que el 14% de los ingresos de las MYPE que pueden exportar, son por las ventas al exterior pero es un nivel bajo teniendo en cuenta que en Europa hay empresas de cinco a diez trabajadores cuyo 100% de ingresos provienen de la exportación.

Agustín (2011) en su tesis, financiamiento del desarrollo económico, cuyo objetivo mostrar la importancia de políticas específicas de ampliación de las variedades de instrumentos financieros. La economía de un país en desarrollo imaginario, que abarca sus aspectos reales y financieros de esta economía se analizara el proceso de crecimiento y cambio de la estructura productiva y financiera el instrumento financiero es entonces específico al lugar y al sector de la economía, también será específico al cliente una pequeña o gran empresa y al monto así como a otras características del contrato de préstamos son ejemplos de instrumentos financiero básicos. Mejores sistemas financieros relativos al grado de desarrollo del país permiten aumentar tasa de crecimiento del producto y de la productividad en la economía, el énfasis en la formalización y en la interpretación de los resultados.

Castillo (2011) en su tesis doctoral titulada “legislación de las MYPE y acceso al financiamiento” realizado en España, cuyo objetivo es la promoción de la competitividad, la formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo tipo y nivel de investigación de acuerdo a la naturaleza de estudio de plan reúne las condiciones necesarias para ser denominada como, investigación aplicada nivel Conforme a los propósitos del estudio el plan se centra en nivel descriptivo, la técnica e instrumentos de recolección de datos se utilizaran en la presente de investigación serán entrevistas, encuestas, análisis documental, observación. Se llegó a las siguientes conclusiones: esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también un baja demanda de crédito. La asistencia financiera debería focalizarse en MYPE que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo

tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto la asistencia no debería tener un alcance general a todo el sector, sino solo al subconjunto de buenas empresas con demanda de crédito insatisfecha por no contar sus potenciales acreedores con suficiente información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y sobre sus flujos futuros esperados. En otras palabras un programa de asistencia financiera eficiente y sostenible en el tiempo no debería asumir la forma de subsidios sin contra prestación o similarmente de préstamos incobrables. El inevitable Surgimiento de conflictos de interés entre las tres partes (estado, banca comercial y MYPE) obliga a considerar seriamente los incentivos privados que puedan amenazar el cumplimiento de los objetivos sociales. Para desactivar esos incentivos oportunistas se requiere: un cuidadoso diseño de los mecanismos de apoyo, un control del uso de fondos, la incorporación de penalidades a quien infrinjan las reglas del programa, la realización de evaluaciones periódicas de costos y beneficio.

Garrido (2011) en su tesis titulada: Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las PYME en México durante la última década. Oportunidades y desafíos, CEPAL. Tuvo como objetivo: Diseñar nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las PYME en México. El estudio fue de tipo cuali-cuantitativo, de nivel propositivo. El programa opera con un sistema de pérdida esperada que garantiza hasta 7% y se complementa con un fondo de contra garantías, que representa una segunda cobertura específica para créditos individuales. Los fondos de garantía son operados por nafinza. Cabe destacar que con el desarrollo del programa se han mejorado las condiciones para las PYME mediante la disminución de los

requerimientos impuestos por los bancos, un ejemplo de esto es la aceptación de estados de cuenta bancarios en lugar de estados financieros auditados.

Las conclusiones permitieron a México implementar una serie de cambios en el sistema de garantías, con la conformación del fondo de garantía de la subsecretaría de PYME mediante recursos del fondo PYME.

Zuleta (2011) en su tesis titulada: Política pública e instrumentos de financiamiento a las PYME en Colombia, CEPAL. El objetivo fue lograr la ampliación de la presencia de servicios financieros en localidades sin sucursales bancarias, en un mayor acceso para personas naturales y MIPYME, subsidiando algunos costos de transacción de manera transitoria y decreciente. Para la ejecución de sus programas, la banca de las oportunidades cuenta con una red compuesta por bancos comerciales compañías de financiamiento comercial, cooperativas, organizaciones no gubernamentales y cajas de compensación familiar.

Pavón (2010) la tasa de interés los cargos y los costos de financiamiento, el objetivo el propósito central de este trabajo es determinar las principales de la micro y pequeñas empresas son las fuentes de financiamiento espontaneas y las líneas insuficientes para responder a sus obligaciones financieras de corto plazo, el Interés y la insuficiencia de garantías son los factores que más influyen en Brasil, Bolivia, Costa Rica, Panamá, el Salvador y México, las altas tasas en el uso de fuentes alternativas al crédito bancario para el financiamiento de las MYPE. En salvador y en México, los bancos exigen elevados niveles de coberturas, que promedian el 150% y 200%, respectivamente en Brasil las trabas burocráticas también han sido un elemento

determinante para que los MYPE no recurran al crédito bancario. En términos generales se produjo una retracción de los banco públicos en favor de los bancos privados de capitales extranjeros. En México la banca comercial se caracteriza por un importante componente extranjero, surgió tras las crisis que azoto a la economía en 1994 y los fuertes requerimientos de capital que esta provoco. El proceso de extranjerización se institucionalizo en 1999 con la aprobación oficial a la propiedad extranjera mayoritaria de los bancos, la apertura comercial acentuó este proceso, que hizo que en abril del 2009, los seis bancos más grandes concentraran más de 80% de los activos totales del sector y que los cuatro mayores, en manos de capital extranjero, concentraran de 70%.

Nafinsa (2010) en México, el apoyo al segmento de PYME se centra en el programa nacional de promoción y acceso al financiamiento para pequeñas y medianas empresas, de la subsecretaría para la pequeña y mediana empresa, brinda asistencia por medio de instrumentos como capital, fideicomiso para desarrollo de proveedores y contratistas nacionales, sistema nacional de garantías, extensionismo financiero apoyo a empresas afectadas por desastres naturales y fomento a proyectos productivos. Durante 2009 el total de recursos asignados a los programas de acceso al financiamiento ascendió a 07 millones de pesos, lo que representó una cifra 117% mayor que la del año anterior, en términos reales, en beneficio de 10.0 empresas

Veleceta (2013) en su tesis titulada “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYME”, tuvo como principal objetivo dar una visión general sobre el uso de las fuentes de financiamiento por parte de las pequeñas y medianas empresas del Ecuador. En conclusión: a) en Ecuador, no existe una oferta estructurada

de financiamiento para las PYME, recién en los últimos años se han creado entidades financieras para brindar estos servicios, pero el empresario por su falta de cultura financiera no considera estas alternativas. b) Existen problemas de escasez de trabajadores calificados, la ausencia de adaptación tecnológica e ineficiencias en el uso de los recursos financieros.

Moreno (2012) en su tesis titulada, influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de san José Lambayeque en el periodo 2010-2012, El objetivo es determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las MYPES y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas. Principalmente se analizó la situación del sector micro empresarial de San José, determinándose que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse, dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento. Con ello se pudo determinar que una proporción considerable de MYPE han sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento. Por otro lado, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el

tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPES.

Silva (2011) en su tesis titulada: influencia de las fuentes de financiamiento, el objetivo general: determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE, Mencionan que las MYPE representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3,9% pequeñas). Sin embargo el 74% de ellas opera en la informalidad. Actualmente los micro y pequeños empresarios peruanos se sienten mucho más seguros, ya que su nivel de confianza para hacer negocios alcanzó su nivel más alto en los últimos seis años (comercio, 2012) según SUNAT del millón de empresas inscritas, 95 % son MYPE, el 4% medianas y el 1% grandes. Por lo que se considera que las MYPE son de vital importancia para el crecimiento del Perú estimándose un aporte al PBI del 42,1% y del 77% a generación de empleo. A todo ello se alude que el nacimiento de las micro y pequeñas empresas parte de un capital propio o ajeno al emprendedor que decida hacer empresa, las que a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas y/o expandir sus recursos, para seguir manteniéndose y/o creciendo en el mercado. Es aquí donde las fuentes de financiamiento se presentan como un contribuyente al crecimiento de los MYPE y en un largo plazo a su desarrollo. El tipo de investigación fue de tipo correlacional, ya que evalúa la relación que existe entre dos variables: fuente de financiamiento y el desarrollo de las MYPE.

Según Perú top (2011) las pequeñas y medianas empresas (PYME), cuyo objetivo que se ha planteado el presente trabajo de investigación es determinar los factores críticos de éxito (FCE) para la creación de un mercado alternativo de emisión de valores en el Perú que puedan hallar financiamiento las PYME en el Perú. Las pequeñas empresas (PYME) peruanas aportan con alrededor del 70% del empleo y contribuyen al PBI con más del 40%. Su crecimiento por tanto impacta de manera importante sobre la economía peruana, contribuye en parte a garantizar de una manera diversificada, su crecimiento sostenido. Por esta razón el incremento en el número de PYME así como el nivel de rentabilidad que puedan alcanzar y sobre todo la forma en la cual financien sus proyectos de crecimiento permitirán mejorar los niveles de producción del país. Un ingreso masivo de PYME en el mercado de valores generara una dinámica competitiva con el financiamiento bancario, con lo que mejoraran las condiciones ofrecidas por los bancos para este segmento de mercado.

Alarcón (2008) en su tesis titulada: las pequeñas y medianas empresas industriales en Chile. Cuyo objetivo es determinar si el financiamiento bancario a las pequeñas y medianas empresas en Chile es adecuado y además, establecer cuáles son los elementos que lo determinan. Para tales efectos se comenzará analizando cuál es la estructura básica de las PYME, cuáles son sus principales características y problemas que presenta su dinámica industrial. Lo anterior se realizará con el objeto de establecer como estos determinan su acceso a las fuentes de financiamiento bancario. A continuación se desarrollará las consecuencias de la regulación bancaria en el otorgamiento de créditos a las PYME y sus fundamentos. Luego se examinarán

diversos instrumentos destinados a facilitar el acceso al crédito de las PYME aportando consideraciones respecto a éste tema. Finalmente y en base a los elementos analizados se desarrollarán consideraciones finales en relación a la materia en estudio, señalando los fundamentos que expliquen si el acceso al crédito bancario de la pequeña y mediana empresa es adecuado o no.

Silupu (2008) en su investigación titulada: fondos de capital riesgo: una alternativa de financiamiento para las micro y la pequeñas empresa (MYPE) en el Perú. El objetivo determinar las condiciones adecuadas para que la canalización de los recursos se realice de manera eficiente a través de fondos de capital de riesgo. Señala que en Perú, son varias las investigaciones que analizan las problemática de las micro y pequeñas empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuado gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generan valor económico algunas de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a tasa de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos financieros y menores posibilidades de desarrollo, en cambio otras no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento mediante la banca tradicional a tasa de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos financieros y menores posibilidades de desarrollo en cambio otras, no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son considerados sujetos de crédito. Actualmente, existen otros mecanismos que permitirán dinamizar este sector tan importante, uno de ellos es la formación de fondos de capital de riesgo.

Konja (2010) la tesis doctoral titulada “gestión para micro, pequeñas y medianas empresas”. El objetivo es promover la creación de micro, pequeñas y medianas empresas, así como consolidar las existencias, a fin de contribuir al incremento de capacidad generadora de empleos y de valor agregado a la producción. Realizada a las siguientes conclusiones:

La apertura económica del Perú en los noventa, dejó al descubierto las principales falencias de las MYPE peruanas ya establecidas, en contraste con las PYME de otros países: avances tecnológicos, altos índices de productividad, excelentes indicadores de gestión, factores de tipo cultural, disposición natural a la cooperación, solidaridad y confianza en el otro (instituciones y grupos de actores económicos) la presencia de una política efectiva de promoción internacional hacia las PYME. La actividad empresarial privada es única y es por ello que las micro y pequeñas empresas forman parte de ella con un enorme peso específico en nuestro país, ya que representan el 97.9 % de acuerdo al tercer censo nacional económico. El comercio exterior del Perú representa el 0.02% del comercio mundial de mercancías, el 0.4% del comercio exterior de bienes de los países en vías de desarrollo, el 17% del comercio exterior de bienes en vías de desarrollo, el 17% del comercio exterior de la comunidad andina y el 3% del comercio exterior de América Latina.

Banco central de reserva (2009) el financiamiento informal está acompañado de las altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y capacidad de desarrollo de las MYPE. En el Perú se carece de una cultura crediticia lo que trae como consecuencia la limitación de las MYPE para realizar inversiones y para poder acceder a los mercados nacionales e

internacionales, sumándose a ello la casi absoluta ausencia de la tecnología y los escasos conocimientos para la aplicación de los mismos.

Carrasco (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento y la formalización de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del distrito de Ate Vitarte. Provincia de Lima, departamento de Lima, periodo 2013-2014. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la formalización de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías del Distrito de Ate Vitarte, Provincia de Lima, Departamento de Lima. La investigación fue descriptiva para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios 55% son personas jóvenes, 55% son del sexo masculino, el 65% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 45% son casados y el 10% tiene una profesión. Respecto a las características de las MYPE: el 100% están en el rubro y sector hace más de 3 años el 100% afirman que su empresa es formal, el 55% tienen un solo trabajador permanente, el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 80% de los empresarios encuestados realizan su actividad económica con financiamiento de terceros, el 50% recurre a entidades no bancarias, en el año 2013 el 60% solicitó crédito una sola vez, de los cuales el 30% lo hizo a una financiera. De estos empresarios que solicitaron crédito el 80% lo hizo a corto plazo y el 55% pagó el 1.54% de interés y el 55% recibieron el monto solicitado. En el año 2014 el 75% solicitó crédito una sola vez, de los cuales el 35% lo hizo a un banco. De estos empresarios que solicitaron crédito el 75% lo hizo a corto plazo y el

55% pago el 1.54% de interés y el 55% recibieron el monto solicitado. Respecto a la formalización: Los empresarios encuestados manifestaron que: El 80% cree que casi siempre la informalidad contribuye a la desigualdad social, el 80% manifestó que hay inseguridad financiera la que determina la corrupción dentro de las MYPE y el 75% cree que por la necesidad de progresar nace la informalidad en provincias pobres.

Goicochea (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercio rubro Boticas y farmacias del distrito de la unión – Piura, 2014. La investigación tuvo como objetivo, determinar las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio rubro Boticas y farmacias del distrito de la unión - Piura, 2014. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 12 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra representativa no aleatoria por conveniencia de 10 empresas del sector y rubro en estudio, obteniendo como principales resultados: que en el sector comercio las empresas rubro Boticas y farmacias el 10% indican que desearían encontrar menos exigencias de garantías, un 20 % asesoría en los créditos, otro 20 % plazos y el otro 50% mayor valorización en los proyectos. Un 50% de las empresas afirman que la creación de un banco para el sector comercio solucionaría el problema del financiamiento mientras que el otro 50% No. El 10% de las empresas tienen de 3 a 5 años de experiencia en el sector comercio el otro 10% de 6 a 10 años de experiencia en el sector comercio y el 80% más de 10 años de experiencia en el sector comercio. El 10% de las empresas satisfacen su necesidad de capital con el mercado informal, el otro 20% de las empresas satisfacen

su necesidad de capital con Ed PYME, el otro 30% de las empresas satisfacen su necesidad de capital con bancos y el 40% con CMAC. El 10% de las empresas indican que la principal limitación para la obtención de un crédito es la documentación incompleta, un 20 % las deudas anteriores no cumplidas y el otro 70% la falta de garantías.

Casachagua, Espinoza, & Flores (2011) en su trabajo denominado: “El financiamiento como estrategias de optimización de gestión en las MYPE del sector comercial de Huancayo”, lo cual tuvo como objetivo principal analizar la influencia del financiamiento en la optimización de gestión de las MYPE, siendo una investigación de tipo descriptivo con una población de 208 MYPE del sector en estudio. En conclusión: El principal motivo de financiamiento de las MYPE es para destinarlo como capital de trabajo, siendo importante que el empresario o quien conduzca la empresa tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos, que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPE en el Perú.

Trujillo (2010) en su tesis titulada: caracterización de financiamiento de las micro y pequeña empresa en su estudio en el sector industrial –rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, cuyo objetivo general es describir las principales características del financiamiento. El tipo de investigación será cuantitativo, el nivel de investigación será descriptivo.

Llega a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios:

- a. La edad de los representantes legales de las MYPE encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %.
- b. El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino.
- c. El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente.

Respecto al financiamiento:

- a. El 75% de las MYPE encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su Negocio.
- b. El 55% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito.
- c. El 100% de las MYPE encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio.
- d. El 65% de las MYPE encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente.
- e. El 100% de las MYPE encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario.
- f. En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%.
- g. El 55% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio.
- h. El 45% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que

el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento.

- i. El 20% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente.

Respecto a las MYPE, los empresarios y los trabajadores:

- a. El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva).
- b. El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores.
- c. El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia.

Rodríguez, D. (2014) en su tesis titulada, el financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la micro empresa. Caso ferretería Santa María S.A.C del distrito de Huarney, periodo 2012: Obtener recursos financieros de terceros con la finalidad de expandir su negocio y de lograr una mayor competitividad en el mercado. Pero debemos enfocarnos en analizar si ese financiamiento incide en la rentabilidad de la empresa, si la microempresa tiene los ingresos suficientes para cancelar esa obligación. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de Investigación es el siguiente: ¿De qué manera el financiamiento bancario inciden la

rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey periodo 2012? Para poder resolver ese problema se planteó el siguiente objetivo: determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la microempresa, en la que interfieren los siguientes objetivos específicos: conocer el tipo de financiamiento bancario e inversión que obtuvo la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012, conocer la rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey periodo 2012, y conocer la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012. La rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de los negocios en el tiempo. Por ello las decisiones dirigidas a desarrollar los proyectos de inversión a financiarse mediante deuda deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, toda vez que ambos incidirán en las utilidades y por ende en el rendimiento de la inversión.

Mendoza (2014) en su trabajo de investigación sobre la “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector comercio – rubro pollería del distrito de Coishco, periodo 2009-2010”, el cual tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento y la capacitación en las MYPE de este rubro utilizando un diseño de Investigación no experimental – transversal – descriptiva a una población de 9 MYPE. En conclusión: Se ha demostrado que la mayoría de los representantes legales de las MYPE se encuentran entre los 31 a 40 años de edad, de Sexo masculino y tienen entre 6 a 10 años en el cargo. b) Las MYPE tienen entre 1 a 5

años de permanencia, se formaron con la finalidad de generar ingresos y afirman haber solicitado algún crédito financiero entre los años 2009 y 2010, así mismo creen que el crédito financiero mejorará la rentabilidad de su empresa y a su vez han invertido el Crédito otorgado, en el mejoramiento de la infraestructura del local.

Chanduvi (2013) en su trabajo de investigación, sobre las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas en el sector comercio – rubro, distribuidora de abarrotes, en el distrito de Tambo Grande, periodo 2010 – 2011, el cual tuvo como objetivo establecer la caracterización de los empresarios, las MYPE, financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en este rubro utilizando un diseño de investigación no experimental-cuantitativa-descriptiva utilizando herramientas de recojo de información como el cuestionario. En conclusión: el 50% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sistema bancario y el otro 50 % recibieron crédito del sistema no bancario.

Dezar (2013) en su trabajo de investigación sobre caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de Talara Alta, periodo 2011, el cual tuvo como objetivo identificar las características principales del financiamiento, la Capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios - rubro restaurantes la investigación fue de tipo cuantitativo porque utilizó métodos estadísticos, de nivel descriptivo y de diseño no experimental. Para el recojo de información, se eligió una muestra de 20 MYPE, de población de 30 MYPE a quienes se les aplicó un

cuestionario estructurado de 29 preguntas. En conclusión: el 80% obtuvo crédito de los cuales el 20% fue de entidades bancarias y el 60% fue de entidades no bancarias. El 65% de las MYPE afirman que sus trabajadores han recibido capacitación en el 2011 así mismo, el 15% corresponden a cuenta de la empresa. El 100% de las MYPE conoce el término rentabilidad, y del 100% el 60% ha tenido rentabilidad del 40%, el 40% restante ha obtenido el 60% de rentabilidad en el 2011.

Reyna (2008) en su tesis el estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas.

Llega a las siguientes conclusiones:

La edad promedio de los conductores del micro y pequeñas empresas fue de 50 años. En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. En cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPE que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. En lo que se refiere a la

capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%. el tipo de Investigación será cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, el nivel de la investigación será descriptivo, diseño de investigación que se utilizó en esta investigación fue no experimental-descriptivo.

Garay (2014) en su trabajo de investigación sobre “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector manufactura – rubro actividades de impresión del distrito de Huaraz, 2014”. El cual tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector manufactura – rubro actividades de impresión. La investigación fue del tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño transaccional, el recojo de la información se realizó de forma dirigida a una población de 49 representantes legales de MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario de 15 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. En conclusión: del total de los representantes legales encuestados el 65.3% son de sexo masculino, entre 41 a 50 años de edad, el 87.8% de ellos ocupan el cargo de gerente general con más de 6 años en el rubro, además el 93.9% de las MYPE cuentan desde 1 a 3 trabajadores y fueron creadas tanto para ayudar a la familia como generar ingresos. En cuanto a la fuente de financiamiento, el 55.1% lo hicieron con ahorros propios, y el 100% solicitó financiamiento durante el año que se realizó la investigación, de los cuales el 87.76% fueron atendidos y del cual el 65.3% lo destinó a capital de trabajo.

Montoya (2013) en su trabajo de investigación caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro Boticas de la av. Luzuriaga, provincia de Huaraz 2013. El objetivo logrado en la presente investigación fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro Boticas de la Av. Luzuriaga de la provincia de Huaraz, 2013. En tal sentido, se llegó a los siguientes resultados: Los representantes legales de las MYPE estudiadas son personas adultas entre 31-40 años de edad. El 90% son del sexo masculino. El 60% tienen grado de instrucción superior universitaria, el 20% tienen grado de instrucción técnica y el 10% grado de instrucción secundaria. En los años 2012 y 2013 el 40% de las MYPE recibieron crédito del sistema financiero; y el 60 % de las MYPE no obtuvieron crédito del sistema financiero.

El 100% de los microempresarios dijeron que los créditos que obtuvieron mejoraron su rentabilidad. El 90% de los representantes legales de las MYPE dijeron que su rentabilidad había incrementado. El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPE en estudio, sí recibieron capacitación. El 60% de los microempresarios han recibido capacitación en el curso de gestión empresarial y gestión financiera, y el 40% han recibido capacitación en prestación de mejor servicio. El 100% de los microempresarios se dedican al rubro de distribución de medicamentos y tocador hace más de 2 – 4 años. El 60% de las MYPE tienen 18 trabajadores permanentes y el 40% tienen 12, rotativos. El 100% de los representantes legales dijeron que sus trabajadores si reciben capacitación. El 100% de los representantes legales dijeron que la capacitación es una inversión. El 100% de los microempresarios manifestaron que la capacitación a su personal fue relevante para la empresa. El 100% de

los microempresarios manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad. El 100% de los representantes legales dijeron que la rentabilidad de sus microempresas mejoró en los dos últimos años.

Ribas (2012) en su tesis titulada sobre la incidencia del financiamiento y capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro: abarrotes en la provincia de Huaraz, determina como objetivo principal describir el financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, obteniendo así los resultados llega a las siguientes conclusiones: La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años en cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino, en cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores, en cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. puntualizando, el Banco de crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPE que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades, en lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Sánchez (2012) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE sector comercio –rubro ferreterías, Huaraz 2012”, el objetivo general de la investigación fue determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE sector comercio-rubro ferreterías, Huaraz 2012, la investigación fue descriptiva no experimental, se escogió una muestra de 30 MYPE de una población de 49 a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 18 preguntas utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados, respecto a los empresarios y las MYPE, los empresarios encuestados manifestaron que el 10% de los encuestados ocupan el cargo de propietario de las MYPE, el 83% tienen grado de instrucción superior técnica, mientras el otro 17% manifestaron tener grado de instrucción universitaria. Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio el 20% afirman que las empresas MYPE tienen una antigüedad de 3 a 5 años en la actividad empresarial y el 60% de los trabajadores son con contrato y el 40% restante no tienen contrato. Respecto al financiamiento, los empresarios encuestados manifestaron que el 87% recibió financiamiento o crédito en alguna oportunidad con préstamos de terceros y el 7% lo invirtieron en el mejoramiento de establecimiento. Respecto a la capacitación el 63% afirman haber recibido asesoramiento por parte de su analista de crédito antes del otorgamiento al préstamo y el 87% sustenta que la capacitación que recibieron sus trabajadores es una inversión. Respecto a la rentabilidad el 80% manifiesta que la rentabilidad del negocio sí ha incrementado y el 63% indicó que la rentabilidad estaba de alguna manera relacionada al financiamiento recibido

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 El Financiamiento

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que se puede adquirir bienes y servicios pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable.

La otra forma que un particular tiene para financiarse de modo externo la toma de un crédito con un banco. En este caso, una forma habitual es la que se utiliza para adquirir una propiedad. Los créditos hipotecarios suele realizarse considerando un pago total en muchos años hacia el futuro. Esta circunstancia posibilita que muchas personas puedan acceder a una vivienda en el corto plazo con los recursos que en buena medida destinaban a un alquiler.

En el caso de las empresas, además de los consabidos créditos con las instituciones bancarias, estas pueden emitir un bono que acreedores particulares compraran a la espera de recibir un interés a cambio. Este a su vez pueden negociarse en el futuro en el denominado mercado de capitales.

El estado suele realizar la misma operativa que las empresas para garantizarse financiamiento externo. En este caso, su deuda es monitoreada por distintas consultoras que suelen atribuir una nota a su deuda, en el caso de llegar a una situación de cesación de pago, la posibilidad de financiarse en el futuro será muy improbable. Otra alternativa menos onerosa por la flexibilidad y las bajas tasas de interés cobradas es la posibilidad de financiarse mediante organismos internaciones de crédito. En este caso, estos llevaran un monitoreo de las cuentas públicas a fin de considerar que los pagos sucesivos podrán ser efectuados.

2.2.2 Modelos teóricos del financiamiento.

Teoría Modigliani y Miller

La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor del mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa.

Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las Sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento.

En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I: Brealey y Myers, Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas.

b) Proposición II: Brealey y Myers, explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equivalentemente a su

grado de endeudamiento, es decir el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento.

c) Proposición III: Fernández (2003), explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada.

La teoría de la jerarquía financiera (Myers y Majluf, 1984).

La teoría sobre jerarquización de la estructura de capital (Myers y Majluf, 1984) se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order)

toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las

fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones. Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, Myers (1984) formula cuatro enunciados que la sustentan:

- a. Las empresas prefieren la financiación interna.
- b. La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión.
- c. Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.
- d. Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos, como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

Para **Lerma, A. Martín, A. Castro, A.** (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.

- **Fuentes de financiamiento**

Fuentes de financiamiento de acuerdo a lo planteado por Hernández, A. (2002) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Según el estudio de Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa. Fuentes de financiamiento:

- Internas: reinversión de utilidades, venta de activos, incremento de capital.
- Externas : microcréditos, crédito bancario, emisión de acciones bonos y otros títulos financieros, emisión de bonos, cuentas por pagar.

Así para **Pérez y Campillo** señalan que el financiamiento es "la provisión eficiente de efectivo que ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho habría

esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado.

Necesidad de financiamiento de una empresa: Según **Gitman** (1997) “el financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados Para llevar a cabo una actividad económica, con la características de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementan los recursos propios.” Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Según Gitman, los requerimientos de financiamiento de una empresa pueden dividirse en una necesidad permanente y una necesidad temporal. La necesidad permanente, compuesta por el activo fijo más la parte que permanece del activo circulante de la empresa, es decir la que se mantiene sin cambio a lo largo del año. La necesidad temporal, es atribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales, esta necesidad varía durante el año.

Para Gitman (2003) el financiamiento a corto plazo con garantía utiliza ciertos activos como garantía, no así el financiamiento a corto plazo sin garantía. Pueden ser internas y externas a la empresa, y vienen definidas por las instituciones nacionales (públicas y privadas) e internacionales que otorgan recursos económicos.

El financiamiento con un vencimiento inicial de un año o más. La deuda a plazo, las utilidades retenidas, el arrendamiento operativo y financiero así como también los

instrumentos financieros bursátiles, representan fuentes de financiamiento de largo plazo, tanto internas como externas para las empresas ante la búsqueda de recursos monetarios que permitan financiar sus operaciones.

Teoría de financiamiento según Ramírez (2001).

Los mercados financieros permiten la movilización de fondos sin oportunidades, al hacerlo contribuyen a una mayor producción y eficiencia en toda la economía. Para este autor los mercados financieros que operan eficientemente mejoran el bienestar económico de todos en la sociedad. El financiamiento es la forma de obtener dinero el cual a su vez es el lenguaje de la comunicación económica, es decir es el medio de pago, comúnmente aceptado, a cambio de bienes y servicios y en la liquidación de obligaciones o deudas. El financiamiento se obtiene en los mercados financieros cuyo función esencial es la de canalizar fondos de quienes ha ahorrado, por gastar menos que su ingreso, hacia aquellos que tienen escasez de dinero, porque desean gastar más que su ingreso.

De esta manera **Sartori** señala que "toda organización, y mente las empresas, deben enfrentar permanentemente decisiones de financiamiento; las cuales tendrán por tanto un impacto sustantivo en el progreso de la empresa y de sus proyectos. Se trata entonces no sólo de decisiones delicadas y sensibles que demandan un actuar diligente sino también de elecciones que pueden afectar hasta el mismo curso de viabilidad financiera de una entidad.

En general, esta teoría plantea que las empresas jóvenes deben recurrir más a los recursos propios, al crédito comercial a la financiación ángel (business angels) y a

medida que la empresa crece, pueda contar con más posibilidades hasta accederá la deuda pública por medio de la emisión de acciones o financiación largo plazo.

Quiroga (2010) advierte la necesidad de incorporar conocimiento realizado en gestión empresarial para avanzar exitosamente en el ciclo de vida financiero, de manera que las empresas pueden intensificar los procesos de innovación y aumentar su competitividad.

Según López (2014), el financiamiento puede provenir de diversas fuentes de obtención, como son:

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (Fazzari, 1998).

Por otro lado, el financiamiento se divide en:

2.2.3.1 El Financiamiento a corto plazo

El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Se ubica las necesidades de capital de trabajo.

Está conformado por:

- **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial.
Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa
- **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 desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de

cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

- **Financiamiento por medio de los inventarios:** es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.

2.2.3.2 El Financiamiento a largo plazo

Es un financiamiento en el que su cumplimiento se encuentra por encima de los cinco años y su culminación se especifica en el contrato o convenio que se realice por lo general en estos financiamientos debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo requerido.

El financiamiento a largo plazo se encuentra todas las inversiones en activos

Los productos crediticios directos de corto plazo, se observan las operaciones directas que pueden ser utilizadas por empresas y personas naturales para financiar necesidades de capital de trabajo, las cuales por definición son de corto plazo y pueden requerirse en moneda nacional o extranjera. El término directo, implica que el apoyo financiero involucra entrega de efectivo de la entidad financiera al solicitante.

Entre los trámites de financiamiento de largo plazo destacan los siguientes:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

El financiamiento por hipoteca, genera intereses en favor de quien la concede, siendo este uno de los principales beneficios.

- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de una accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Las acciones son las formas en que pueden participar y financiar las personas (sea física o moral), que adquiere dichos documentos.

- **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.

Los bonos son un documento certificado, que formaliza la promesa que hace una persona (física o moral) de pagar un capital específico en fecha previamente establecida en la que incluirán los intereses que se decidan fijar.

- **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 (**Brisos y Bigier, 2006**).

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

Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

Estas instituciones se clasifican como:

- **Instituciones financieras privadas:** Bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- **Instituciones financieras públicas:** Bancos del estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero

están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

- **Entidades financieras:** Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (Briceño, 2010).

2.2.4 Teoría del MYPE

El financiamiento de las MYPE o PYME en los países desarrollados: En los Estados Unidos, donde el segmento representa casi el 98% de todas las empresas con empleados, la agencia federal para el desarrollo de la pequeña empresa comenzó en 1994 a realizar un seguimiento del otorgamiento de préstamos a las PYME. Desde entonces, la cantidad de préstamos para pequeñas empresas (definidos por esa entidad como los préstamos menores de US\$1 millón) se multiplicó más de cuatro veces, superando los 27 millones de préstamos valuados en más de US\$700 000 millones (o el 5% del PIB) en 2008 (**Herrera, Limón y Soto, 2006**). La expansión considerable del crédito para pequeñas empresas en el mundo desarrollado en las últimas dos décadas puede ser uno de los motivos por los que solo el 30% de los países (desarrollados) de la OCDE dicen tener una brecha en el financiamiento mediante deuda para PYME (Vásquez, 2010).

El banco reestructuró sus operaciones sobre la base de esos datos y segmentó sus préstamos en dos programas: los programas de crédito, que ofrecen productos muy estructurados para las PYME más pequeñas, y financiamiento PYME, que ofrecen servicios más personalizados a las de mayor tamaño. Actualmente, el banco está

mejorando sus capacidades de manejo de relaciones con clientes, a fin de emplear la información de su cartera actual para incrementar las ventas y desarrollar sus propios modelos de calificación crediticia (Mitnik, Descalzi y Ordoñez, 2010).

El financiamiento de las MYPE o PYME en América Latina: Según Emilio Zevallos V.

En el caso de Argentina, el acceso al financiamiento fue el obstáculo más comúnmente señalado por los empresarios entrevistados, y también el más importante. Los aspectos considerados más relevantes, en cuanto a este ámbito, son las garantías las altas tasas de interés y la ausencia de mecanismos para evaluar los préstamos dirigidos a PYME. Otros factores de menor importancia fueron la falta de líneas específicas para PYME, el exceso de exigencias formales por parte de los bancos y los elevados gastos administrativos para la tramitación de créditos. En Colombia, el acceso al financiamiento es el tercer obstáculo más importante para los empresarios (luego de la violencia y los impuestos). En esta área, al igual que en Argentina, los siguientes se revelan como los aspectos más sensibles de la problemática: las garantías (insuficientes), los altos costos crediticios, los altos costos del sistema financiero (asociados a la relación entre el tamaño del crédito PYME y los costos fijos de los bancos, la concentración de los préstamos en los conglomerados empresariales, etcétera), la ausencia de capital de riesgo (por la carga tributaria para los inversionistas, el marco legal restrictivo, entre otras razones), la ausencia de mecanismos como el factoring y el leasing (los cuales tienden a no resultar debido al riesgo asociado, los pequeños montos y la poca información disponible), entre otros factores. En Costa Rica, el tema del acceso al financiamiento aparece en el tercer lugar de las prioridades de los empresarios, después de las elevadas cargas sociales y la

ilegalidad. Por el lado de la oferta, se observa la existencia de fuentes de financiamiento disponibles para las PYME, sin embargo, se reconoce la presencia de altos costos fijos en el sistema financiero que encarecen el crédito y por tanto, su colocación. Además, no hay una definición homogénea para identificar a los sujetos de crédito, los trámites de aprobación son lentos (45 días sólo para obtener la documentación requerida por el sistema) y los gastos de formalización son altos (legalización de documentos, peritajes, etcétera). Como en los países anteriores, el nivel de garantías reales es alto y no existe el concepto de cliente (no hay memoria sobre este) ya que cada nueva operación de un mismo cliente pasa por el mismo trámite regular. En el caso de Chile, el financiamiento como obstáculo es considerado en el cuarto lugar de la jerarquía, luego de la competencia desleal, el funcionamiento del aparato estatal y la situación macroeconómica general. El problema no es tanto el acceso al financiamiento, sino las condiciones en que es otorgado. Lo más crítico para los empresarios son las garantías y las tasas de interés. Con menor frecuencia fueron mencionadas las altas comisiones, el tiempo invertido en los trámites y la falta de información. Estos obstáculos fueron señalados como causales de pérdida de negocio, retraso o cancelación de proyectos. Otro hecho relevante señalado por los empresarios entrevistados fue que su principal fuente de financiamiento es el capital propio.

En Salvador, el tema del acceso al financiamiento recibió el segundo lugar en la jerarquía de los problemas, sólo después de las condiciones de la competencia interna (básicamente, poder de mercado y competencia desleal). Los aspectos más sensibles de la problemática fueron las elevadas tasas de interés, el tipo de garantías exigidas (hipotecaria de la empresa, hipotecaria de una propiedad personal, firma

solidaria, bienes muebles, fiadores, etcétera) y los requisitos excesivos. Otros obstáculos de menor jerarquía fueron el sistema de evaluación del riesgo crediticio los plazos otorgados para la cancelación de los créditos, entre otros.

En Panamá, las condiciones de acceso al financiamiento ocuparon el primer lugar en la problemática de las PYME. Este resultado encierra una aparente paradoja pues la percepción inicial de Panamá como uno de los centros financieros más importantes de América haría suponer que el tema del financiamiento no es un problema en ese país. El mensaje al parecer es que no se cuenta con un diseño adecuado de financiamiento para las PYME.

En este caso, los problemas señalados por los empresarios como los más importantes fueron las elevadas garantías (entre el 100% y el 150% del monto del crédito solicitado), las tasas de interés (entre 11% y 15% anual) y los requisitos excesivos (estados financieros auditados de por lo menos los dos últimos años de operaciones, avalúo de propiedades, estudios de factibilidad, entre otros).

Como puede apreciarse, el tema del acceso al financiamiento tiene lugares comunes en las tasas de interés, las garantías y los requisitos. Otros elementos menos señalados, pero importantes, son los sistemas de evaluación del riesgo y los costos de los trámites financieros.

Lo anterior muestra indirectamente varios aspectos de la problemática. Por un lado, en muchos casos las PYME no cumplen los requisitos comúnmente solicitados por los bancos. Este problema de información supone la necesidad de contar con otros mecanismos de difusión, de modo que tanto la oferta de financiamiento como las condiciones del mismo lleguen, efectivamente, a los potenciales clientes. Al mismo

tiempo el poco grado de formalidad de la gestión administrativa en varias de estas empresas es un factor limitante para el acceso al financiamiento.

En este punto, la responsabilidad de los empresarios es adicionalmente, nos encontramos con un sistema financiero donde no existen o son inoperantes los sistemas de evaluación de empresas de menor tamaño, o para montos pequeños de préstamo. Este es un indicador del poco interés del sistema financiero por este mercado, pero también de su propia ineficiencia para captar otros segmentos donde el volumen de clientes es más importante que el monto individual de los créditos. Esto supone el desarrollo de sistemas más adecuados para clientes pequeños, pero también un incremento de la eficiencia del sistema financiero (**Chacaltana, 2005**).

El financiamiento de las MYPE en el Perú: El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias.

La Ley No. 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresas. Paralelamente flexibilizó las condiciones de participación y desarrollo de las CMAC, CRAC y las EDPYME en el mercado de las micro finanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado.

En esta dirección, una de las innovaciones introducidas más importantes es aquella, contenida en el Artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en función de la capacidad de pago del deudor dejando así a un rol subsidiario a las garantías-lo cual favoreció una mayor inclusión de las PYME en la oferta crediticia formal. Otra innovación importante es la creación de módulos de operaciones, que son conjuntos de operaciones a los que las IMF pueden acceder según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de

control interno de las operaciones involucradas, y calificación de la empresa financiera. Este “sistema de graduación” buscaba promover una mayor participación en el sistema de las entidades financieras no bancarias y posibilitó a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes.

Ley de promoción y formalización de las micro y pequeña empresas LEY N° 28015

El artículo N° 28015 de esta ley se refiere al acceso al financiamiento. El estado promueve el acceso de las medianas y pequeñas empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión solidez y descentralización de dichos mercados. El estado promueve el fortalecimiento de instituciones de micro finanzas supervisadas por la superintendencia de banca y seguros. Asimismo facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que pueden proveer servicios financieros a las medianas y pequeñas empresas y la entidad reguladora a fin de proponer a su incorporación al sistema financiero.

El estado a través de la corporación financiera de desarrollo – COFIDE promueve y articula integralmente en financiamiento diversificando, descentralizando a incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales en beneficio de las medianas y pequeñas empresas y los intermediarios financieros que utilizan fondos que entrega COFODI para el financiamiento de las medianas y pequeñas empresas. Son las consideradas en la LEY N°26702- ley general del sistema financiero y del sistema de seguros y orgánica de la superintendencia de bancas y seguros y sus modificatorias. Y utilizan la metodología, los nuevos productos financieros estandarizados y nuevas tecnologías de intermediación a favor de las medianas y pequeñas empresas, diseñadas o aprobadas por COFIDE. Procura

canalizar prioritariamente sus recursos financieros a aquellas medianas y pequeñas empresas que producen o utilizan productos elaborados o transformados en el territorio nacional dentro de las funciones de COFIDE en la gestión de negocios de las medianas y pequeñas empresas, sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera y generando economías de escala de conformidad con lo establecido en el numeral 44 del artículo 221 de la LEY N°26702 y sus modificatorias.

Ley de promoción de micro empresas y pequeñas empresas (DL.N°705)

Aquí se define como microempresa a aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier modalidad de organización y de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, su número total de trabajadores no exceda de diez personas y en la pequeña empresa que no exceda de veinte trabajadores, y que sus ventas no excedan de veinticinco (25) UIT, y el estado promueve el desarrollo de las microempresas, dándole prioridad en sus objetivos y finalidades al asesorar a las Medianas y Pequeñas empresas.

Menciona además las facilidades que tienen este tipo de empresas en lo concerniente a su licencia de funcionamiento de manera provisional y luego con carácter definitivo, dicho plazo es de un año para ver el mejoramiento de la empresa que le otorga este decreto de manera de apoyar a las medianas y pequeñas empresas a sus inicios, en lo referente a los libros contables solo están obligadas a llevar registro de ingresos y gastos y libro de planilla de sueldos y salarios y sus artículos finales se refieren a la tributación que deben tener las medianas y Pequeñas empresas dentro del ámbito empresarial.

Modificación en la ley MYPE -Perú

La ley MYPE fue aprobada en el gobierno del Presidente Toledo, mediante dicha Ley se buscaba la protección, no sólo económica de las MYPE, sino también una protección tributaria, al establecer regímenes es con la finalidad de que las MYPE no se vean ahogadas por tanto impuesto, un claro ejemplo es la aplicación del RUS (Régimen Único Simplificado aplicado al IGV) y el REIR (Régimen del Impuesto a la Renta), los cuales son aplicados con la finalidad de proteger a las MYPE.

Así mismo las MYPE, recibieron un nuevo beneficio tras modificarse el régimen laboral, de esa manera, éstas aplican un recorte a los beneficios sociales de sus trabajadores, recortando la mayoría de beneficios al 50%, como las vacaciones y la indemnización por despido arbitrario, consintiendo la Ley que algunos beneficios no sean aplicable a los trabajadores como la CTS, una vez entonces el gobierno a través de políticas protectoras respaldaba una vez más a las MYPE.

Como lo indica el primer párrafo en fecha 02 de julio 2013, se realiza una modificación a la ley MYPE, la cual a través de la ley 30056, Cambia la denominación de: “Texto Único Ordenado de la Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa del acceso al empleo, Ley MYPE”, aprobado mediante D.S. N° 007-2008-TR (30.09.2008) ha sido cambiado por la de “texto único ordenado de la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial”. De acuerdo este nuevo título claramente es observable que el gobierno tiene claros indicios que se debe impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, y por ello dejar de tener una política de sobre protección a las MYPE, muchas de las cuales se han enriquecido sobrepasando los límites de trabajadores, pero que sin embargo no los registran en planillas, es decir,

juegan con la Ley, tratando de maquillar la realidad la misma que es aceptada por los trabajadores que, mientras padecen un estado de necesidad, tienen que someterse a lo que los empleadores quieren, burlándose de la Ley y no ingresando al nivel que corresponde.

2.3 Marco conceptual

2.3.1. Definiciones de Micro y Pequeña Empresa:

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.

Órgano rector: El ministerio de trabajo y promoción de empleo define las políticas nacionales de promoción de la MYPE y coordina con las entidades del sector público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales

2.3.2. Características de las MYPE:

Micro empresa

- Abarca de (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive
- Ventas anuales hasta 150 unidades impositivas tributarias – (UIT).

Pequeña empresa

- Abarca de 1 trabajador hasta 100 trabajadores
- Ventas anuales hasta 1700 unidades impositivas tributarias (UIT).

2.3.3 Tipos de MYPE

- ❖ **MYPE de acumulación**

Las MYPE de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir el en crecimiento de la empresas, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia un mayor capacidad de generación de empleo.

❖ **MYPE de subsistencia**

Las MYPE de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología.

❖ **Nuevos emprendimientos**

Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. Los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

2.3.4 Los beneficios de una microempresa

Tienen beneficios tributarios y laborales

En lo tributario

Tienen crédito tributario en el impuesto a la renta, por gastos de capacitación desde el año 2014.

En lo laboral:

Existe un régimen laboral de menores costos para el empleador y con ciertos derechos para el trabajador, que son los siguientes:

- Remuneración mínima vital para el trabajador (RMV).
- Jornada de trabajo 8 horas
- Descanso semanal en días feriados.
- Remuneración por trabajos en sobre tiempo
- Descanso vacacional de 15 días
- Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (seguro integral de salud)
- Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)

2.3.5 Los beneficios de una pequeña empresa. El régimen de promoción y formalización de las MYPE se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral con beneficios para el colaborador en lo tributario.

Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuaran rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.

- Remuneración mínima vital para el trabajador (RMV).
- Jornada de trabajo 8 horas
- Descanso semanal en días feriados.
- Remuneración por trabajos en sobre tiempo
- Descanso vacacional de 15 días
- Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (seguro integral de salud)
- Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicio (con un tope de 120 días de remuneración)

- Cobertura de seguro de vida y seguro complementario de trabajo de riesgo – SCTR
- Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas patrias y navidad equivalente a media remuneración cada una)
- Derecho a participar en las utilidades de la empresa
- Derecho a la compensación por tiempo de servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración de servicios con un tope de 90 días de remuneración.
- Derechos colectivos según normas del régimen general de la actividad privada

2.3.5 Importancia de las MYPE en la economía del país

- La importancia de la MYPE se evidencia desde distintos ángulos. Es una de las principales fuente de empleo, es interesante pues como herramienta de promoción de empleo en la medida en que solo exige una inversión inicial y permite el acceso a estratos de bajos recursos.
- Puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa.
- Es una de las principales fuentes de empleo
- Reducen la pobreza por medio de actividad de generación de ingresos
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejorar la distribución del ingreso
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

2.3.6 Régimen tributario

El régimen tributario de la micro y pequeña empresa Las normas vigentes en fomento de la MYPE, que establecen un régimen tributario de acuerdo a la Superintendencia

Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) son: - Nuevo RUS (Régimen Único Simplificado) - RER (Régimen de Renta) - Régimen General de Renta Por constituirse de gran importancia para la MYPE, se debe observar en qué consisten:

- El nuevo RUS las personas Naturales que se inscriban en el RUS solo efectuaran el pago de una cuota de S/.20 cuyo importe incluye el pago de impuesto a la renta e IGV.
Facilita al contribuyente de la MYPE cumplir con sus obligaciones y pagar tributos de acuerdo a sus capacidades. Se pueden acoger a éste los nuevos contribuyentes, las personas naturales con negocio, las sucesiones indivisas domiciliadas que obtengan rentas por la realización de actividades empresariales.
- Régimen de renta El RER está dirigido al contribuyente de tercera categoría dedicado a actividades de comercio, industria o servicio y los detallados en el artículo 117° de la Ley del Impuesto a la Renta (LIR), con ingresos anuales no mayores a S/.525,000 (Quinientos veinticinco mil nuevos soles), activos fijos no superiores a S/.126,000 (Ciento veintiséis mil nuevos soles), no más de 10 trabajadores por turno y adquisiciones no superiores a S/.525,000 (Quinientos veinticinco mil nuevos soles). La tasa preferencial para calcular el impuesto a la renta a pagar es de 1.5% de los ingresos netos mensuales.
- Régimen general del impuesto a la renta es el observado por la LIR. El impuesto a la renta de tercera categoría, antes definido, es gravado en el régimen general. La SUNAT considera inafectos los ingresos provenientes de:
 - Las indemnizaciones previstas por las disposiciones laborales vigentes
 - Producidas por accidentes o enfermedades.

- Las compensaciones por tiempo de servicios.
- Las rentas vitalicias y las pensiones que tengan su origen en el trabajo personal.
- Los subsidios por incapacidad temporal, maternidad y lactancia.

Son sujetos inafectos:

El sector público, exceptuando a las empresas que conforman la actividad empresarial del Estado.

Las fundaciones con fines culturales, investigación superior, beneficencias asistencia social y hospitalaria y beneficios sociales para los servidores de las empresas.

Las comunidades campesinas.

- Las comunidades nativas. El régimen laboral de la micro y pequeña empresa con la emisión de la Ley 28015 se puso en marcha el Régimen Laboral (RLE) para la MYPE. En continuidad a esta Norma el D.Leg. 1086 estableció la permanencia del RLE para la MYPE incluyendo nuevos cambios para la seguridad social y remuneración, que generaron polémica llegando a considerar incluso su inconstitucionalidad. El D. Leg. 1086 menciona que los trabajadores deben de percibir la remuneración mínima vital (RMV) y en el caso de la microempresa ésta se podría reducir con acuerdo del Consejo nacional de trabajo y promoción del empleo. Sobre las indemnizaciones por despido injustificado, se redujeron en su monto. En tanto al derecho de sindicalización, sindicalizarse dentro de una empresa que posee menos de 20 trabajadores no es posible; por ello debería establecerse un mecanismo de defensa de derechos para estos casos.

- Para Germán Lora Alvarez, el RLE surge de la necesidad de los trabajadores quienes hasta hace muy poco contaban con escasos derechos dentro de la MYPE; y muchos de ellos aún permanecen en la informalidad total o parcial. Además el mismo autor explica su preocupación ante el posible fraccionamiento de la MYPE para así cubrir menores beneficios laborales. La posición de Lora sobre la jornada máxima de 8 horas, da a entender que no se puede fijar una jornada que supere las 48 horas semanales.

Los trabajadores de MYPE poseen el derecho de percibir como mínimo la RMV sin embargo la RMV es un concepto que posee sustento económico por tanto una tendencia a incrementar año tras año para justificar el gasto de la canasta familiar pero a medida de que se eleva su valor se reduce la PEA formalmente empleada. El problema que se genera sobre la remuneración del trabajador, no se da por el hecho de cubrir el mínimo sino por los costos que se generan sobre ella, para una pequeña empresa pagar beneficios sociales asegura un fuerte incremento en sus costos de producción, por ello empresario de la MYPE decide no contratar formalmente.

Simplificación de trámites

- La constitución y formalización de la empresa podrá ser concluida en 72 horas.
- Las empresas constituidas como Personas Jurídicas, lo harán mediante escritura pública sin exigencia de la presentación de la Minuta de Constitución
- Régimen General de la Renta (siempre que los ingresos netos anuales no superen las 150 UIT).

Contabilidad simplificada

- Régimen General de la Renta (siempre que los ingresos netos anuales no superen las 150 UIT):
 - Registro de Ventas
 - Registro de Compras
 - Libro Diario Simplificado
- Régimen Especial de la Renta
 - Registro de Compras
 - Registro de Ventas e Ingreso

Beneficios financieros

- Factoring, mediante el programa Perú factoring promovido por COFIDE, permitirá al microempresario, que realice sus operaciones de ventas al crédito, obtener efectivo inmediato a través de la venta de sus facturas.
- El fondo de garantía empresarial (FOGEM) posibilita los créditos otorgados.
- El Programa Especial de Apoyo Financiero para la MYPE (PROPYME) canaliza recursos, para el otorgamiento de créditos directos, a través de las entidades financieras.
- Acceso a líneas de crédito en los principales bancos del país y cajas de ahorro y crédito.
- El estado reserva el 40% de las compras nacionales para las MYPE.
- Realizan una Declaración Jurada Anual de inventarios al finalizar cada periodo (31 de diciembre).

- El fondo de investigación y desarrollo para la competitividad (FIDECOM), es un fondo concursable cuyo objetivo es cofinanciar proyectos de innovación productiva.

2.3.7. Factores que explican la importancia de las MYPE

1.-Factores cuantitativos:

Es el grupo económico más dinámico de nuestra economía que se encuentra desarrollándose en todos los sectores socio económico, teniendo como la actividad más desarrollada en el sector comercio del 49%, como segundo sectores encuentra la actividad de servicios con el 33%, el sector manufacturada ocupa el 11%, agropecuaria el 2.9 %, construcción en 2.5%, minería el 0.4% y por último el sector pesca con el 0.3%. MYPE se encuentran en las agendas del gobierno ya que aporta de manera considerable al PBI, por ende al desarrollo nacional. Las MYPE del país emplean a casi el 77% del empleo privado contribuyendo de esta manera con el 42% del producto bruto interno.

2.- Factores cualitativos: Que está en el enorme potencial de estas para elaborar un tejido empresarial eficiente, competitivo, adaptable y flexible a los cambios que se dan en el transcurrir de las políticas de gobierno.

Por lo mismo las MYPE son consideradas motor de desarrollo empresarial descentralizado y flexible.

- a) **Descentralizado:** porque representa la mayor cantidad de unidades económicas en cada una de las regiones del país generadoras de riqueza mediante su consolidación.

b) Flexible: debido a su versatilidad para adaptarse fácilmente a las necesidades cambiantes de los mercados, a las políticas de gobierno, competencia y economías abiertas.

2.3.8 Ventajas y desventajas de las MYPE

A). Ventajas

- 1.-Al igual que la pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleos.
- 2.-Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.
- 3.- Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del mercado.

B). Desventajas

- 1.- No utilizan tecnología superada.
- 2.-Sus integrantes tienen falta de conocimientos y técnicas para una productividad más eficiente.
- 3.- Dificultad de acceso a crédito.
- 4.- La producción generalmente, va encaminada solamente al mercado interno.

2.3.9. Características comerciales y administrativas de las MYPE

Diversos autores, entre ellos Fernando villarán, destacan que hay elementos característicos en el común de las micro y pequeñas empresas que las han llevado a ser negocios exitosos por ejemplo: las necesidades de los clientes , lo que implica estar enfocados en el mercado y dado su tamaño ,tener flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias rápidamente , la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades , aun de experiencias negativas o limitaciones que les impidieron continuar con la normalidad, la creatividad y desarrollo gradual de habilidades

personales que les permiten diseñar soluciones de negocios que corresponden a su disponibilidad efectiva de recursos, el trabajo duro y la persistencia, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas, y el apoyo de grupos de referencias, mente de los familiares más cercanos, durante el inicio o la crisis del negocio.

Entre las características comerciales y administrativas de la MYPE encontramos. Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.

Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.

- Tienen escasificación en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no se intensiva en capital pero si en mano de obra, sin embargo cuentan con mucho mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros
- un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.
- La informalidad también es una característica de este sector ya que aproximadamente el 70% de la MYPE es informal, es debido a la falta de capacitación a los empresarios sobre los beneficios de La formalidad.

Asociación del financiamiento con características de la persona propietaria de la MIPYME

Al considerar que las características de la persona propietaria de la empresa pueden influir en las decisiones que se toman con relación al financiamiento, fue sometida a prueba la posible asociación entre las variables: sexo, nivel de escolaridad, edad al iniciar la empresa y tenencia previa de otra empresa, en relación con la fuente de financiamiento utilizada en la MIPYME. La única característica de la persona propietaria que muestra asociación significativa con la fuente de financiamiento es la tendencia de otra empresa anteriormente cuando el empresario posee experiencia previa, el porcentaje de utilización de los ingresos propios es menor con respecto a quienes no han tenido antes un negocio. Este resultado indica que la experiencia empresarial es importante con relación a las estrategias de financiamiento utilizadas por las MIPYME.

2.4 Hipótesis

El Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro-Boticas del distrito de Independencia, 2015 tienen características propias.

III. METODOLOGÍA.

3.1. Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental - descriptivo.

Dónde:



M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

a. No experimental

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observará el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

b. Descriptivo

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

3.2. Población y muestra

3.2.1 población

La población estuvo constituida por 30 Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio -rubro Boticas del distrito de Independencia, 2015.

3.2.2 Muestra

Se tomaron muestras de 30 representantes legales y/o propietarios, el 100% de la población en estudio.

5.5. Definición y Operacionalización de variables

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de la MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad.

Variable	Definición	Definición operacional:	Escala de medición
		Giro del negocio de las MYPE.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las MYPE.	Razón: 01-05 05-10 10-15 15 a más años.

Perfil de las MYPE.	Son algunas Características de las MYPE.	Número de trabajadores	Razón: 01-02 03-04 5 a más años.
		Objetivos de las MYPE.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos Para la familia Otros: especificar

Variable	Definición	Definición operacional:	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE.	Solicito crédito	Nominal:
		Recibió crédito	Nominal:
		Monto del crédito	Cuantitativa:
		Monto del crédito	Cuantitativa:
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa:
		Crédito oportuno	Nominal:

		Crédito inoportuno	Nominal:
		Monto del crédito:	Nominal:
		Suficiente	Nominal:
		Cree que el financiamiento mejora la	Nominal: Si No

FUENTE: Elaboración Propia

3.4. Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizará la técnica de la encuesta. Por otro lado, se utilizó una encuesta, elaborándose un cuestionario en función de las variables de la investigación, con la finalidad de obtener datos que nos servirán para la comprobación de la hipótesis.

3.4.2. Instrumentos

En el caso de las encuestas se hizo uso de cuestionarios, conjuntos de preguntas para obtener información sobre el tema de investigación.

Teniendo en cuenta las fuentes de información documentaria y bibliográfica como textos, tesis, páginas de internet entre otros se elaboró las siguientes fichas bibliográficas como instrumentos de ubicación de la información.

Para el recojo de la información se utilizará un cuestionario estructurado de 20 preguntas.

3.5 Plan de análisis

Para analizar los datos recompilados se utilizara el análisis descriptivo a través de programa de Microsoft Excel, el mismo que servirá para la tabulación y presentación de los resultados en tablas y figuras.

3.6 Matriz de consistencia:

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE INDEPENDENCIA, 2015.

ROBLEMA GENERAL	OBJETIVOS	VARIABLE	METODOLOGÍA
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro – Boticas del Distrito de Independencia, 2015.</p>	<p>General: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector, comercio, rubro-Boticas del Distrito de Independencia, 2015.</p> <p>Específico:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Describir las principales características de los gerentes o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro- Boticas del Distrito de Independencia, 2015. ✓ Describir las principales características de las MYPE del sector comercio, rubro –Boticas del Distrito de Independencia, 2015. ✓ Describir y analizar las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio, rubro-botica del Distrito de Independencia, 2015. 	<p>Financiamiento</p>	<p>TIPO: Cuantitativo</p> <p>NIVEL: Descriptivo</p> <p>DISEÑO: No Experimental-Descriptivo</p> <p>POBLACION : 30 Micro Y Pequeñas Empresas</p> <p>MUESTRA:20 Micro Y Pequeñas Empresas</p> <p>TECNICA: Encuesta</p> <p>INSTRUMENTOS: Cuestionario</p>

3.7 Principios éticos

1. Consentimiento informado

Se hará saber a cada uno de los representantes legales que el presente estudio es con fuentes de investigación.

2. Respeto a la dignidad humana

El presente estudio se realizara teniendo en cuenta el respeto a las personas participantes.

Se basa reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

3. Honestidad

Como todo trabajo de investigación científica este principio se tendrá en cuenta el proyecto de investigación a fin de reflejar los resultados obtenidos con objetividad, veracidad y coherencia.

4. Beneficencia

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación.

Implica no hacer daño o reducir los riesgos al mínimo, por lo que también se le conoce como principio de no maleficencia.

5. Justicia

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios.

6. Realización responsable de la investigación

Una investigación es un proceso sistemático que busca desarrollar conocimiento generalizable. Que sea sistemático se refiere a que recurre a una metodología organizada y estructurada.

Que el conocimiento sea generalizable se refiere a que se aplica a un grupo más amplio del que participó en la investigación.

En la investigación se recurre a personas de las que se tiene una información personal identificable y que suministran datos. Son los participantes (mejor participante que sujeto).

Estos datos se consiguen interviniendo en el participante o en su entorno, o bien interaccionando con el participante.

Es de esperar que la información que éste suministre sea confidencial.

IV. RESULTADO

4.1 Resultado

4.1.1 Respecto de los gerentes y/o representante legales de las MYPE

Tabla 1

Distribución de la muestra, según edad de los representantes legales de las MYPE

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
De 29 a 40	11	37%
40 a 50	10	33%
51 a 60	9	30%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 2

Distribución de la muestra, según Género.

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
Masculino	20	67%
Femenino	10	33%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 3

Distribución de la muestra, según grado de instrucción

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
Secundaria completa	8	27%
Secundaria incompleta	6	20%
Superior universitaria completa	4	13%
Superior universitaria incompleta	12	40%
otros	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 4
Distribución de la muestra, según Estado civil

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
Soltero	6	20%
casado	8	27%
conviviente	12	40%
divorciado	4	13%
otros	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 5
Distribución de la muestra, según tipo de empresa

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
Persona natural	21	70%
Persona jurídica	9	30%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 6
Distribución de la muestra, según tiempo de antigüedad en el mercado

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
1 - 5 años	15	50%
5 - 10años	8	27%
10 - 15 años	4	13%
15 a más años	3	10%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 7

Distribución de la muestra, según motivo por el que formo la empresa

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
Necesidad	3	10%
Tradición familiar	8	27%
Genera mayores ingresos	12	40%
Quiere ser independiente	7	23%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 8

Distribución de la muestra, según la empresa cumple con sus objetivos

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	22	73%
NO	8	27%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 9

Distribución de la muestra, según cuantos trabajadores cuenta su empresa

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
1 a 2	20	66%
3 a 4	8	27%
5 - A mas	2	7%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 10

Distribución de la muestra, según la empresa cuentan con capacitaciones

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	21	70%
NO	9	30%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 11

Distribución de la muestra, según su situación económica para el año en estudio

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
Bajo	8	27%
Muy bien	13	43%
Regular	9	30%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 12

Distribución de la muestra, según si cuenta con recursos económicos para operar el negocio

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	17	57%
NO	13	43%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 13

Distribución de la muestra, según monto de capital con el que inicio su negocio.

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
Menos de s/. 1,000	2	7%
S/.1, 000 a s/. 5,000	8	27%
s/.5,000 a s/.10,000	10	33%
s/.10,000 a s/ 15,000	4	13%
s/.15,000 a mas	6	20%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 14

Distribución de la muestra, según como se financio su empresa en el año 2015

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
Entidades financieras	15	50%
Terceras personas	8	27%
Capital propio	7	23%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 15

Distribución de la muestra, según en el año 2015 acudió al préstamo

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	8	27%
NO	22	73%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 16

Distribución de la muestra, según recibió el crédito su empresa

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	18	60%
NO	12	40%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 17

Distribución de la muestra, según institución de donde recibió el crédito

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
Banco de crédito	5	17%
Financiera EDYFICAR	12	40%
Caja municipal del santa	4	13%
Otras instituciones financieras	2	7%
Terceras personas	4	13%
N.A.	3	10%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 18

Distribución de la muestra, según qué tipo de financiamiento recibió su empresa

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
Financiamiento a corto plazo	18	60%
Financiamiento a largo plazo	12	40%
N.A.	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 19

Distribución de la muestra, según cual fue la inversión o destino del financiamiento

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
Inversión en mercaderías o insumos	5	17%
Activos fijos	9	30%
Ampliación e implementación del local	10	33%
A y C	4	13%
N.A	2	7%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 20

Distribución de la muestra, según respecto al financiamiento obtenido, su negocio

Grupo etario	Frecuencia	Porcentaje (%)
Ha incrementado	15	50%
Se mantiene estables	10	33%
Ha disminuido	5	17%
No sabe	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

4.2 Análisis de resultado

1. Respecto a las principales características de los gerentes o representantes legales de las MYPE del rubro Boticas del Distrito de Independencia.

La encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio – rubro Boticas del Distrito de Independencia, 2015 determinó que el 37% tienen entre 29 a 40 años de edad. Estos resultados son parecidos a los datos encontrados por Mendoza (2014) quien determinó que la mayoría de ellos fueron adultos maduros. Asimismo, el 33% tienen edades entre 40 a 50 años. Estos resultados coinciden con Reyna (2008) para quien la edad promedio de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas fue de 50 años; y, en menor frecuencia con el 30% las edades comprenden entre 51 a 60 años, estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Trujillo (2010) lo que demuestra que los micro empresarios en su mayoría son personas Mayores.

Del 100% de los encuestados indica que los representantes legales, el 67% son de sexo masculino y el 33% son De sexo femenino mujeres, los que evidencian con los resultados encontrados por Garay (2014), para quien el 65.3% son del sexo masculino; Reyna (2008) para quien el 100% de los conductores de las microempresas encuestadas son masculinos, y 37% del sexo femenino. Estos resultados concuerdan con el estudio realizado, ya que los microempresarios en su mayoría son del sexo masculino.

Del 100 % de los encuestados, el 27 % tienen instrucción secundaria completa, el 20% con instrucción secundaria incompleta y 13 % instrucción universitaria completa y 40% instrucción universitaria incompleta, los que se evidencian con los resultados encontrados por Garrasco (2014) por los estudios el

65% tiene grado de instrucción secundaria completa , por otro lado Trujillo(2010) el cual menciona que el 13 % de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior universitario completa ,y mientras Montoya (2013) para quien el 60% tienen grado de instrucción superior universitaria ,el 20% tienen grado de instrucción técnica y el 10 % grado de instrucción secundaria , por su parte Sánchez (2012) hace mención el 83% tienen grado de instrucción superior técnica Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las MYPE del sector comercio rubro, Boticas del Distrito de Independencia ,2015 tienen grado de instrucción básica.

De acuerdo a lo observado en la tabla 4 el 27% de los encuestados son casados y al contrario el 20% son solteros. Estos resultados son parecidos a los datos encontrados por Garrasco (2014) quien determinó que el 45% son casados

2.- Respecto a las principales características de las MYPE del rubro Boticas del Distrito de Independencia.

En la Tabla N° 5 del 100% de la encuesta realizada, el 21 % son formadas las empresas como persona natural, pero el 9% indico que son persona jurídica.

Del 100% de los encuestados de las MYPE, el 50% tienen de 1 a 5 años, el 27 % de 5 a 10 años y 13% de 10 a 15 años, el 10% de 15 a más, estos resultados concuerdan con Mendoza(2014) que tienen entre 1 a 5 años de permanencia , los que evidencian con los resultados encontrados por los estudios de Garrasco(2014) que menciona que tienen más de 03 años en la actividad empresarial , además estos resultados son diferentes a los encontrados por Sánchez (2012) del 100% de las

MYPE encuestados 20% afirman que las empresas MYPE tienen una antigüedad de 3 a 5 años en la actividad empresarial, Esto demuestra que la mayoría de las MYPE del sector comercio rubro, Boticas del Distrito de Independencia, 2015 tienen de 5 años de funcionamiento en el mercado.

Del 100% de las MYPE, Se evidencia que el 40 % las personas inician sus negocios por generar mayores ingresos o ganancias inmediatas, tomando ello como razón Primordial para aumentar su nivel de economía. También existe una pequeña proporción de emprendedores el 27 % que se proponen continuar con la tradición familiar, tomando ello como motivo para seguir generando una fuente de capital, gracias a que aún persisten con los negocios de legado familiar. Un 23% las personas inician sus negocios es por el deseo de ser independiente de aquellas personas que tienen un deseo emprendedor de querer salir adelante con sus propios negocios y evitar depender de terceros. Un significativo 10 % de aquellos gestores que formaron sus empresas fue por motivos de necesidad.

De acuerdo a lo observado en la tabla 8 de las empresas encuestadas, el 27% no llegaron a su objetivo, pero el 73% indicó que si llegó a su objetivo.

Tabla 4 Del 100% de la encuesta realizada, el 66 % contaban de 1 a 2 trabajadores, seguido por el 27% que tuvieron más de 3 a 4 trabajadores y el 17% de empresas conto con más de 5 trabajadores. Así mismo de las MYPE encuestadas por su parte Garray (2014) cuyos resultados muestran de las MYPE cuentan desde 1 a 3 trabajadores.

De los 30 encuestados que representan el 100% el 30% indicaron que los trabajadores no cuentan con capacitaciones y el 70% indican que si se cuenta con las capacitaciones, estos resultados son diferente a los encontrados por Reyna (2008) en lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% si recibió capacitación y el 33% no.

2.-Respecto a las principales características del financiamiento de las MYPE del rubro Boticas del Distrito de Independencia.

Del 100% de la encuesta realizada, el 43% manifestó que la situación economía fue muy buena, por otro lado el 27% de empresarios indicaron que fue bajo y el 30% fue regular.

Del 100% de la encuesta realizada, el 57% indico que si conto con recurso económico necesario y el 43% dijeron que no conto con recurso económico.

Del 100% de la encuesta realizada, el 40% iniciaron con Del 100% de la encuesta realizada, el 67% iniciaron con un capital mayor de 10,000.00 nuevo soles, un 27 % con S/.5,000.00 a S/.10,000.00 nuevo soles, mientras que un 7% de MYPE han podido constituirse con un capital menor de S/.1,000.00 a s/.5,000.00.

En la tabla 14 se observa del 100% de encuestados, el 23% indico que se financiaron con capital propio, el 27% con financiamiento de terceras personas, y el 50% dijeron que trabajaron con entidades financieras. Lo cual guarda relación con (Trujillo, 2010). El 27% dijeron que sí acudieron al préstamo y el 73% manifestaron no acudieron al préstamo. El 60% consideran que el financiamiento obtenido fue suficiente y el 40% considera que no obtuvieron suficiente financiamiento.

Del 100% de la encuesta aplicada, se observa que las fuentes de financiamiento presentan gran diversidad a las que pueda acceder un MYPE, muestra el 40% fueron otorgados por financiera EDYFICAR, el 13% otorgada por caja municipal del santa, el 7% otorgadas por otras instituciones financieras, y el 13% por terceras personas, el 10% por N.A, y el 17% por banco de crédito. Según resultados encontrados no concuerda con Reyna (2008) menciona las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100% .Puntualizando, el banco de crédito fue solicitada 5 veces (55.6%) y el banco continental 4 veces (44.4%).

Del 100% de la encuesta realizada, el 40% de los encuestados dijeron que recibieron financiamiento a largo plazo, el 33% respondieron que obtuvieron financiamiento a corto plazo y el 27% dijeron que no obtuvieron ningún tipo de financiamiento. Estos resultados encontrados son diferentes a los encontrados por Carrasco (2014) de estos empresarios que solicitaron crédito el 80% lo hizo a corto plazo.

Del 100% de la encuesta realizada, el 50% respondió que invirtió en mercadería o insumos, y el 33% en activo fijo, el 17% en ampliación de sus locales. Según resultados encontrados por Soria (2011) el 40% accede créditos para mejorar el local.

V. Conclusiones

- 1.-** Los representantes legales de las MYPE del sector comercio – rubro Boticas del Distrito de Independencia, 2015 determinó que el 37% tienen entre 29 a 40 años de edad. De los encuestados, el 67% son de género masculino, el 27 % tienen instrucción secundaria, el 27% de los encuestados son casados y al contrario el 20% son solteros.
- 2.-** Las características de las MYPE de boticas: el 21 % son formadas las empresas como persona natural, el 50% tienen de 1 a 5 años, Se evidencia que el 40 % las personas inician sus negocios por generar mayores ingresos o ganancias inmediatas, tomando ello como razón primordial para aumentar su nivel de economía, el 66 % contaban de 1 a 2 trabajadores, el 30% indicaron que los trabajadores no cuentan con capacitaciones.
- 3.-** Las características del financiamiento de las MYPE de boticas: encuesta realizada, el 43% manifestó que la situación economía fue muy buena, el 57% indico que si conto con recurso económico necesario, el 67% iniciaron con capital mayor de 10,000.00 nuevo soles, el 23% indico que se financiaron con capital propio, financiamiento presentan gran diversidad a las que pueda acceder un MYPE, muestra el 40% fueron otorgados por financiera EDYFICAR, el 40% de los encuestados dijeron que recibieron financiamiento a largo plazo, el 50% respondió que invirtió en mercadería o insumos.
- 4.-** Quedan determinados las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - boticas del distrito de independencia, 2015, acuerdo a los resultados empíricos y resultados teóricos de la investigación realizada.

Recomendaciones

- 1.-** Se recomienda a los gerentes de las boticas que sigan estudios de mercado y estudios que mejoren la rentabilidad de sus empresas así como estudios superiores y universitarios.
- 2.-** Promover y ejecutar programas de capacitación empresarial para las MYPES, en cuanto a temas de gestión empresarial tales como: formalización, atención al cliente, abastecimiento y distribución, calidad, seguridad laboral, gestión financiera e instrumentos financieros, innovación y las nuevas tendencias en los negocios. Para tratar de contribuir con el mejor desarrollo de estas micro y pequeñas empresas.
- 3.-** Se debe empezar a realizar estudios correlacionales entre financiamiento y rentabilidad empresarial en boticas. Asimismo, se deben hacer estudios explicativos para determinar las principales causas del reducido financiamiento que reciben la MYPE de boticas de Huaraz, se recomienda que las empresas cuenten con una persona o unidad cuya función base sea la planificación y coordinación.
- 4.-** En función al financiamiento propone estructurar el capital y estabilizar la economía de la empresa con el único propósito de minimizar costos y reducir gastos innecesarios, realizar inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea menor o igual al costo de capital medio, las MYPE poseen ciertas fuentes de financiamientos como ahorro y créditos de entidad

Aspectos complementarios

Referencias bibliográficas

Alarcón, C. (2008). *“Las pequeñas y medianas empresas industriales en Chile”*. Serie Desarrollo Productivo N° 78. Santiago: CEPAL.

Anaya, J. (2012). *Tesis importancia de las pequeñas empresas (MYPE) en el Desarrollo económico. México.* [2014 oct. 25]. Disponible en:
[http://www.itzamna.bnct.ipn.mx/bitstream/handle/.../8753/CP2011%20A573j.p ...1](http://www.itzamna.bnct.ipn.mx/bitstream/handle/.../8753/CP2011%20A573j.p...1)

Agustín, I. (2011). *Financiamiento del desarrollo económico de buenos aires*

Bernilla, M. (2006). *Manual práctica para formar MYPE.* Lima. Chacaltana
Recuperado de: [http://banco central de reserva del Perú .con/importancia de facilitar el acceso de financiamiento de la MYPE.](http://banco central de reserva del Perú .con/importancia de facilitar el acceso de financiamiento de la MYPE)

BM & FBovespa. (2013). *Financiamiento para PYME en el mercado de capitales a través de acciones.* Recuperado de <http://www.bmfbovespa.com.br/empresas/download/Diagnostico-espanhol.pdf>

Bustamante, C. (2012). *Tipos de Financiamiento existen en el Mercado Peruano para las MYPE.* Recuperado el 22 de octubre del 2013, de:
http://www.caballerobustamane.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_2.pdf

Bazán, J. (2008). La demanda de financiación en las MYPE. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos42/credito-MYPE-Industriales/credito- MYPE-industriales2.shtml>
http://banco central de reserva _del peru.com/importancia de facilitar el acceso de financiamiento de las MYPE.

Chiroque, J. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012; 2013.* Tesis para optar el Título de Contador Público. Facultad de Ciencias Contables. Universidad los Ángeles de Chimbote, Piura, Perú.

Chunga, J. (2010). *Las MYPE y las fuentes de financiación*

Dezar, C. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios–rubro restaurantes de talara alta, periodo 2011.* Tesis para optar el Título de Contador Público. Facultad de Ciencias Contables. Universidad los Ángeles de Chimbote, Talara, Perú.

Flores, A. (2004). *Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana.* Lima. [Citado 2012 Noviembre 16]; Disponible en: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.

Guzmán, O. (2012) .*Fondo para el financiamiento del micro y pequeñas empresas de la republica dominicana santo domingo, república dominicana.*

Goicochea, P. (2014). *Caracterización del financiamiento, de las empresas del sector comercio–rubro Boticas y farmacias del distrito de la unión-Piura ,2014.*

Tesis para optar el Título de Contador Público. Facultad de Ciencias Contables. Universidad los Ángeles de Chimbote, Piura, Perú.

Carrasco, L. (2014) en su trabajo de investigación de caracterización del financiamiento y la formalización de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías, del distrito de ate vitarte. Provincia de lima, departamento de lima, periodo 2013-2014

Gerardo, V. *Financiamiento, talón de Aquiles de las MYPE en 2015.*

Garrido, C. (2011). “*Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las PYME en México durante la última década. Oportunidades y desafíos*”, CEPAL.

Herrera, O. (2006) *Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla.* Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración; Puebla. Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C.

- Lourffat, E. (2008).** Administración: fundamentos del proceso administrativo. [2013 Agos. 21]. Disponible en: <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt->
- Morales, A. Olivares, A. Rangel, M. 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.
- Méndez, L. (2011).** *Caracterización de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el Perú y desempeño de las micro finanzas.* [monografía en internet].4. Perú: asociación de micro finanzas: 2010[acceso 29 de julio del 2011].
- Monje, C. (2011).** *Financiamiento de las MYPE.* (Monografía de internet).1. Perú: finanzas 2010 (acceso 28 de julio del 2011). Nafinsa. Informe Anual 2009 www.nafin.com.
- Montoya, M. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro Boticas de la av. Luzuriaga, provincia de Huaraz 2013.* Tesis para optar el Título de Contador Público. Facultad de Ciencias Contables. Universidad los Ángeles de Chimbote, Huaraz, Perú.
- Moreno, J. (2012)** *en su tesis titulado influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de san jose Lambayeque en el periodo 2010-2012.* Tesis para optar el Título de Contador Público. Facultad de Ciencias Contables. Universidad los Ángeles de Chimbote, Lambayeque, Perú.

- Pavón, L. (2010).** *Financiamiento a las microempresas y las PYME en México (2000-2009)*, Serie Financiamiento del Desarrollo, CEPAL, Santiago de Chile.
- Perú Top. (2011).** *Las pequeñas y medianas empresas 10,000 companies 2011*. Lima: Perú Top Publications.
- Pérez, L. & Campillo, C.** contabilidad y finanzas .
- Quiroga, E. (2010).** *Ciclo de vida financiera de la empresa manifestaciones en el mercado argentino* (tesis de maestría universidad nacional de la plata) disponible ehttp://www.monografias.com/trabajos86/fuentes-financiamiento.
- Reyna , R. (2008).** *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2005-2006*. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote.
- Roberto L. (2008).** *Teoría de financiamiento de Buenos Aires* .tesis doctorales de la biblioteca central.
- Silupu, B. (2008).** *Fondos de capital riesgo: una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el Perú* (abril -2008).
- Sartori, M.** *Las decisiones del financiamiento empresarial*.
<http://www.monografias.com/trabajos86/fuentes-financiamiento-mercado/fuentes>.

Silva, A. (2011). *Situación actual de las micro y pequeñas empresas – MYPE.* [Acceso 15 de marzo 2011]; Disponible en:
<http://albertbardeconomia.blogspot.com/2011/03/situacion-actual-de-las-micro-y.html>

Soria (2011). *En un trabajo de investigación sobre: caracterización del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE, sector Turismo rubro Hostales localidad, Trujillo, 2011.* Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Trujillo, Perú.

Sánchez, C. (2012). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE sector comercio-rubro ferreterías, Huaraz 2012.* Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Trujillo, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009.* Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa.

Tantas, L (2010) *Principales características del financiamiento, capacitación y competitividad de las MYPE.*

Vargas M. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana.* Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima, 2005.

Vásquez, F. "Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants, Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007". Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa.

Zambrano, M. (2006) *Realmente el gobierno apoya las MYPE.* Lima: [citada 2008 Mar 23]. Disponible desde:
<http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-PYME/apoyo-a-PYME.shtml>.

Zapata, L. (2004). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona.* Tesis Doctoral
Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona

Zuleta, L. (2011) *Política pública e instrumentos de financiamiento a las PYME en Colombia,* CEPAL.

Zevallos, S. (2003) *Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina,* Montevideo. [Citado 2012 Noviembre 30].Recuperado en:
<http://www.allbusiness.com>

Anexo 1. Figuras

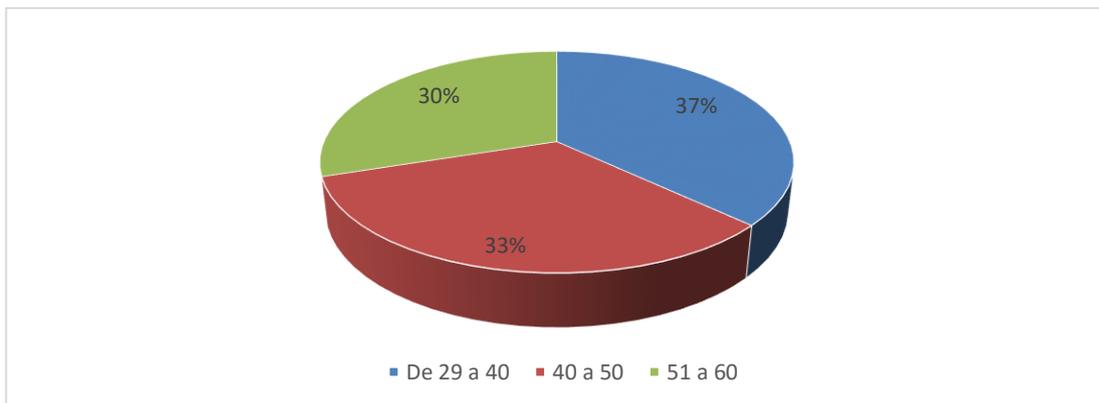


Figura 1. Edad de los representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Boticas del Distrito de Independencia, 2015.

Fuente: tabla 1.

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 37% de los representantes legales de las MYPE, la edad promedio entre los 29 a 40 años, el 33% entre los 40 a 50 años y el 30% de 50 a 60 años

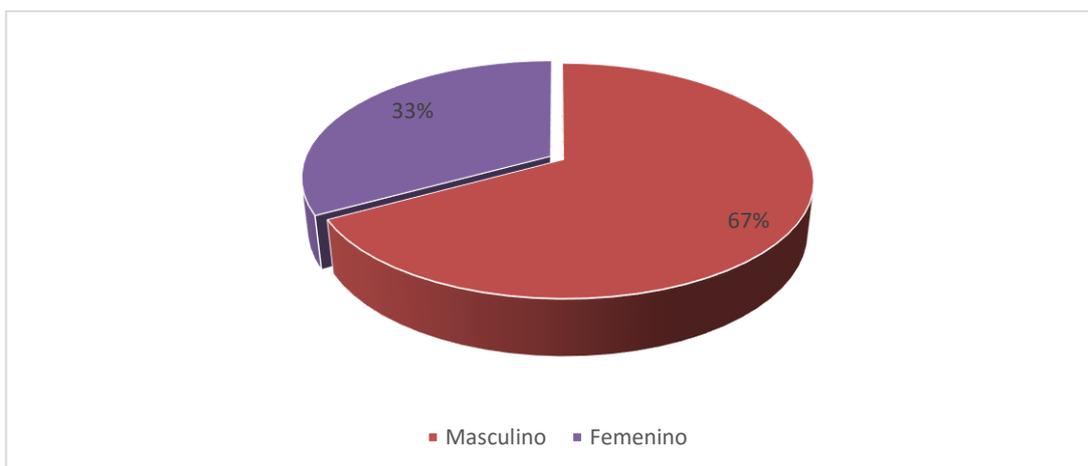


Figura 2. Genero

Fuente: Tabla 2

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 67% de los encuestados son masculino, al contrario el 33% son femenino.

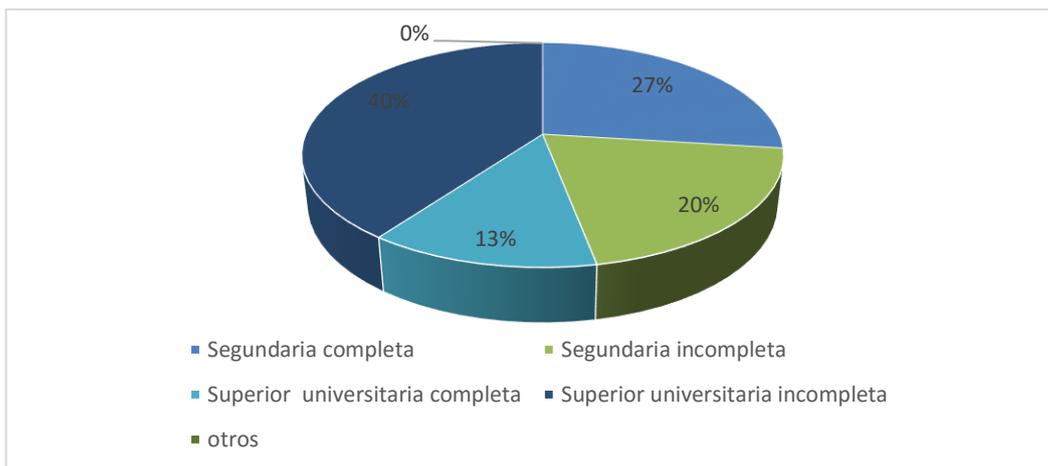


Figura 3. Grado de instrucción

Fuente: Tabla 3

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 40% tienen instrucción superior universitaria incompleta y el 13% tienen instrucción superior universitaria completa y el 20% con instrucción secundaria incompleta y el 27% con instrucción universitaria incompleta, otros.

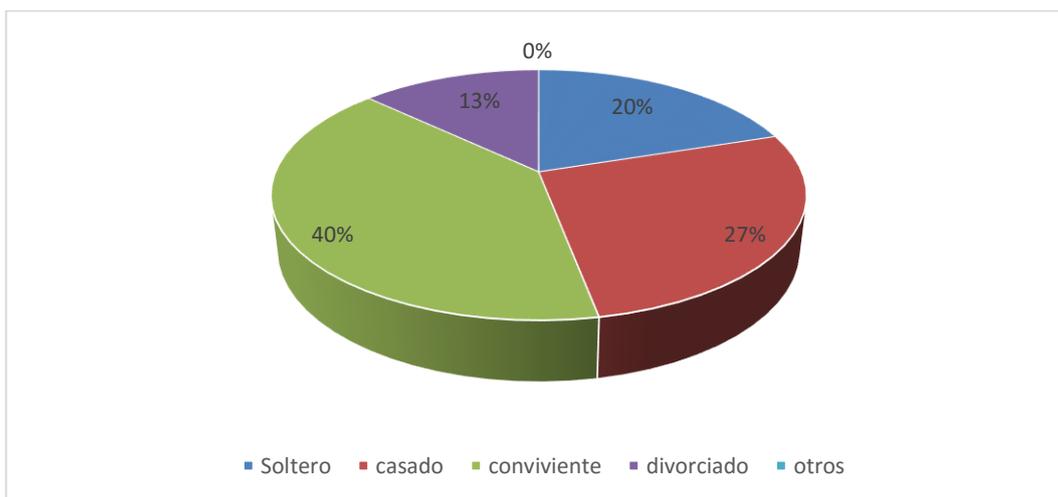


Figura 4. Estado civil

Fuente: Tabla 4

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 40% son conviviente y el 27% casado y el 20% soltero y el 13% divorciado.

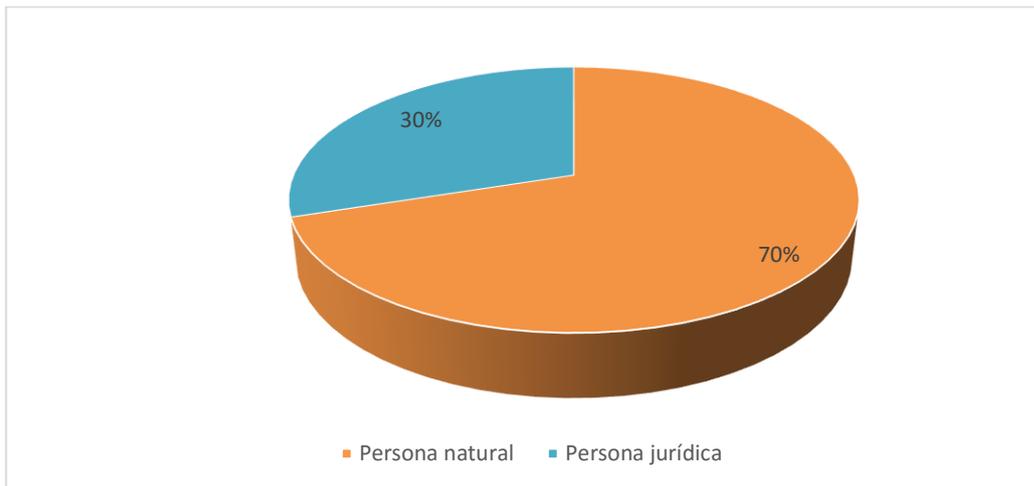


Figura 5: Tipo de empresa

Fuente: Tabla 5

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 70% de los encuestados son personas naturales, al contrario el 30% son personas jurídicas.

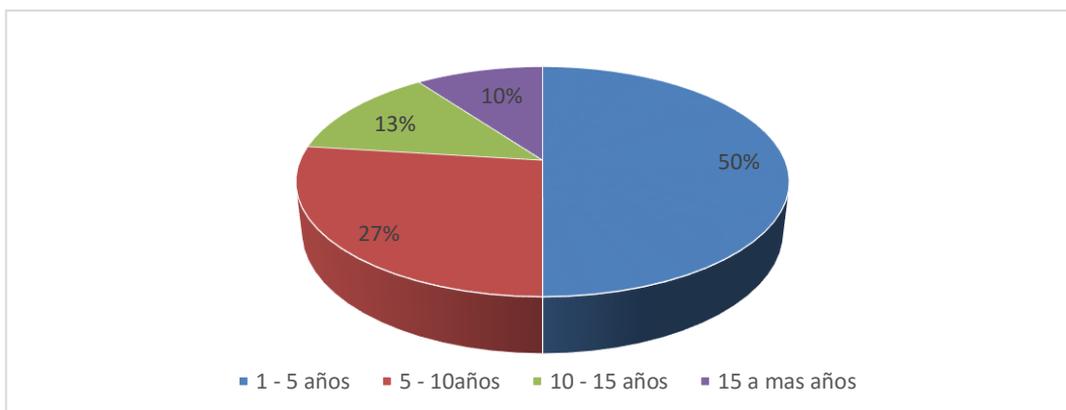


Figura 6: Antigüedad en el mercado

Fuente: Tabla 6

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 50% llevan en el mercado de 1 a 5 años realizando sus operaciones, y el 27% tienen de 5 a 10 años, el 13% tiene de 10 a 15 años y solo el 10% tienen de 15 a más años de antigüedad en el mercado.

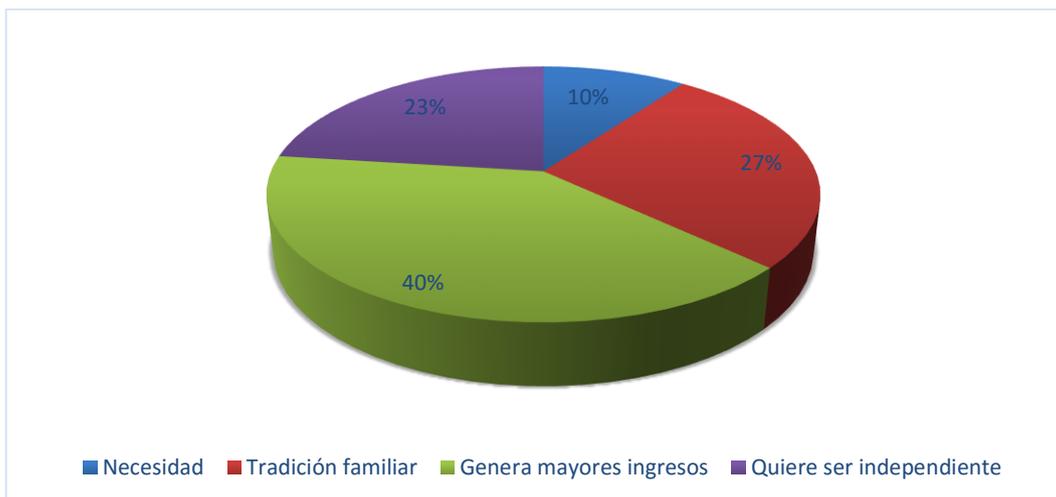


Figura 7: Motivo por el que formo la empresa

Fuente: Tabla 7

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 40% generan mayores ingresos, así también un significativo el 27% que se propone continuar con la tradición familiar, el 10% inician sus negocios por necesidad, y el 23% el deseo que quieren ser independiente.

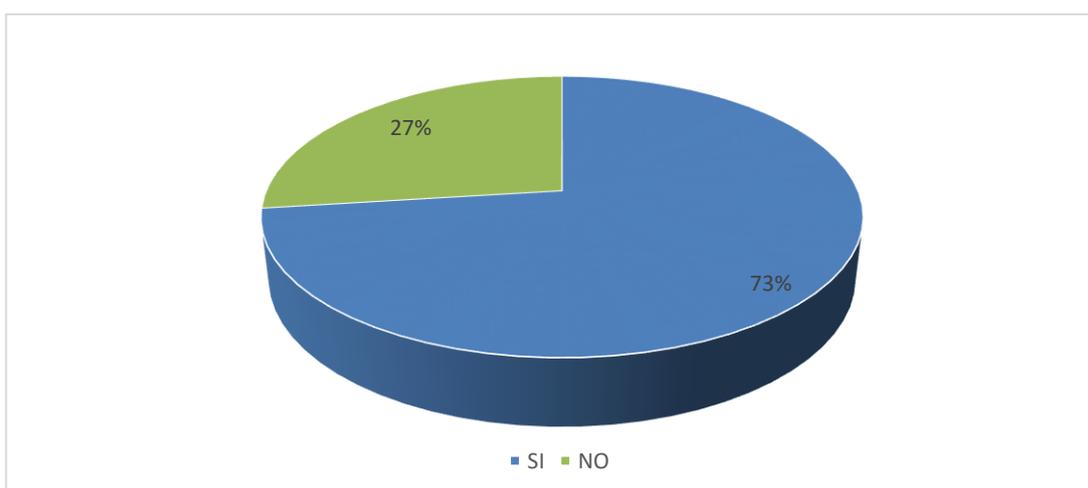


Figura 8. La empresa cumple con sus objetivos

Fuente: Tabla 8

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 73% de los encuestados si cumplen con sus objetivos, al contrario el 27% no cumplen.

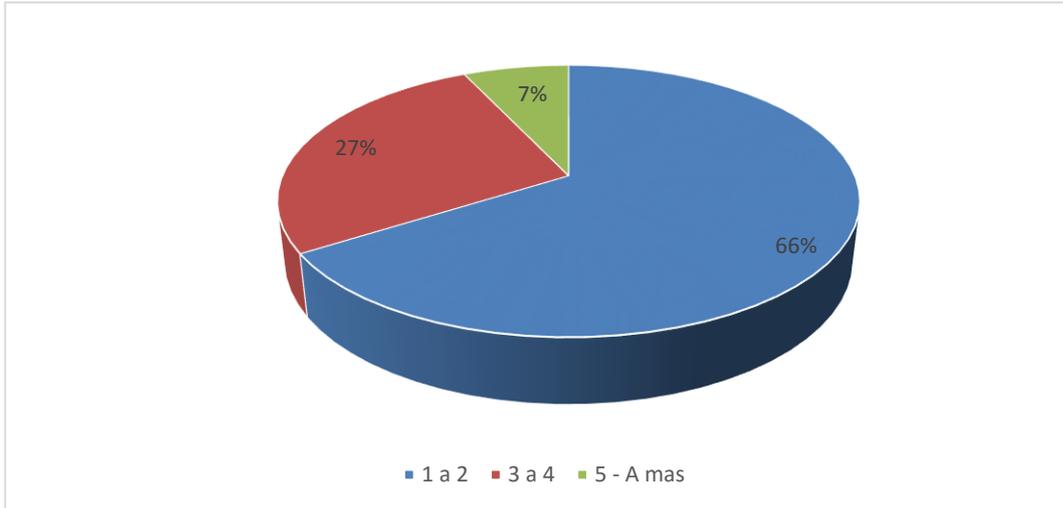


Figura 9: Cuentos trabajadores cuenta su empresa.

Fuente: Tabla 9

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 66% tienen de 1 a 2 trabajadores y 27 % de 3 a 4 trabajadores y 7% de 5 a más trabajadores.

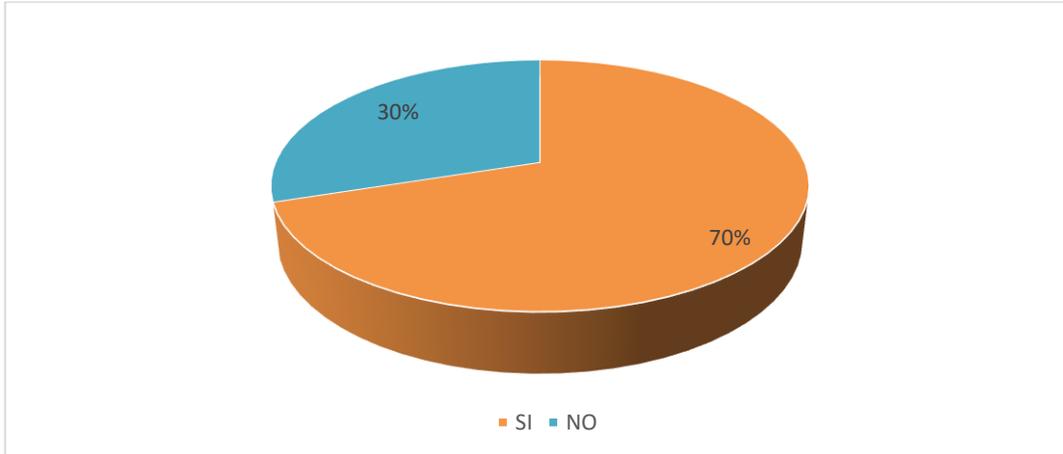


Figura 10: la empresa cuenta con capacitaciones

Fuente: Tabla 10

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 70% de los encuestados cuentan con capacitaciones, al contrario el 30% no tienen capacitación.

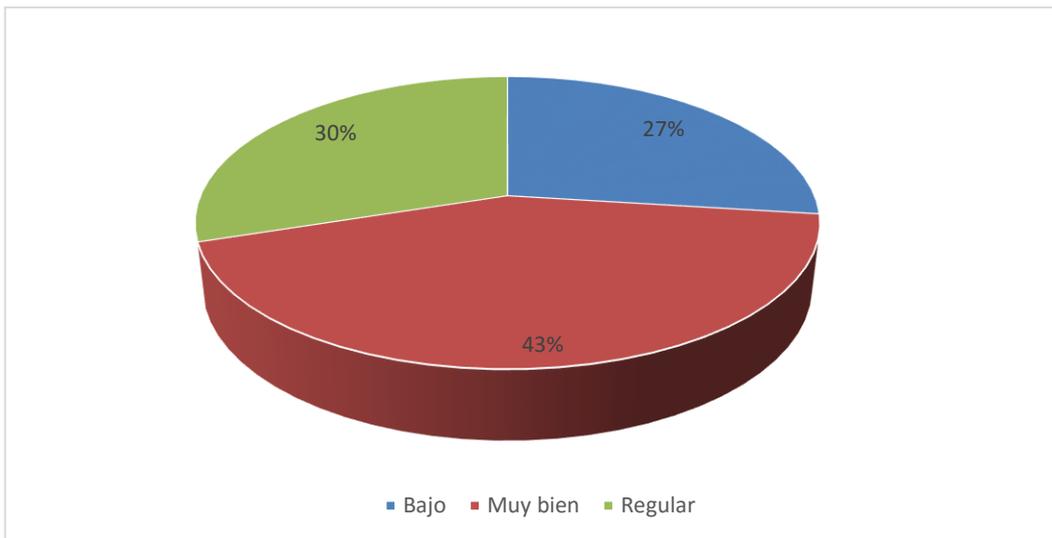


Figura 11: La situación económica para el año en estudio

Fuente: Tabla 11

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 43% de los encuestados la situación económica estuvo muy bien, al contrario el 30% fue regular y 27% fue bajo.

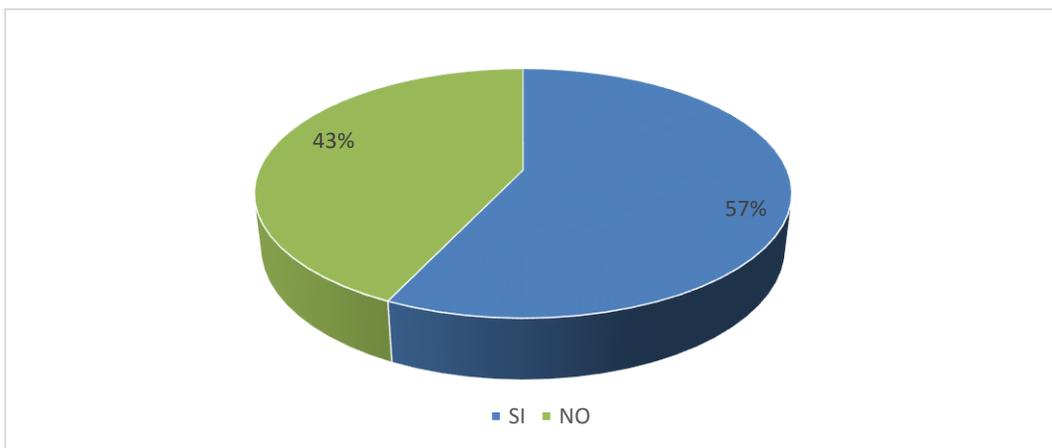


Figura 12: Si cuenta con recursos económicos para operar el negocio

Fuente: Tabla 12

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 57% de los encuestados si cuentan con recursos económicos para el negocio, al contrario el 43% no tiene recursos económicos.

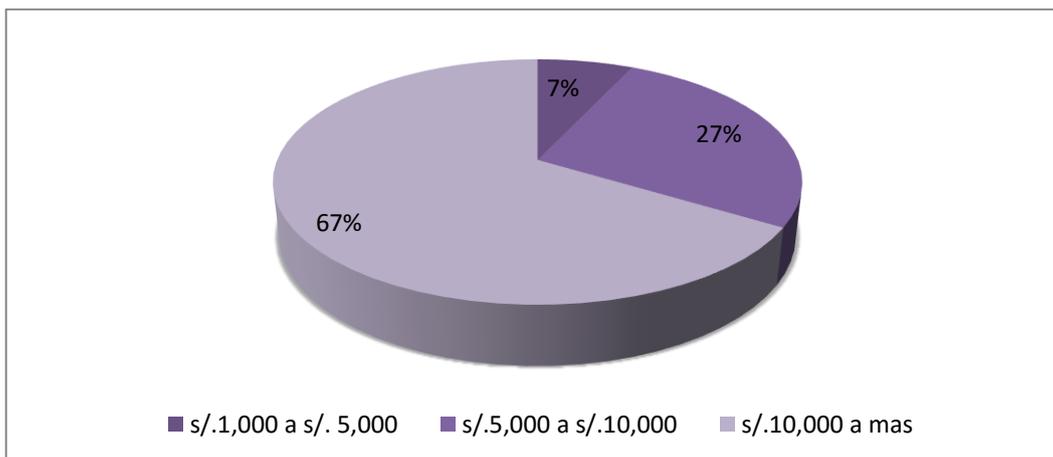


Figura 13: Monto de capital con el que inicio su negocio

Fuente: Tabla 13

Del 100% de la encuesta realizada, el 67% iniciaron con un capital de 10,000.00 nuevo soles, un 27 % con S/.5,000.00 a S/.10,000.00 nuevo soles, mientras que un 7% de MYPE han podido constituirse con un capital menor de S/.1,000 a s/.5,000.00 .

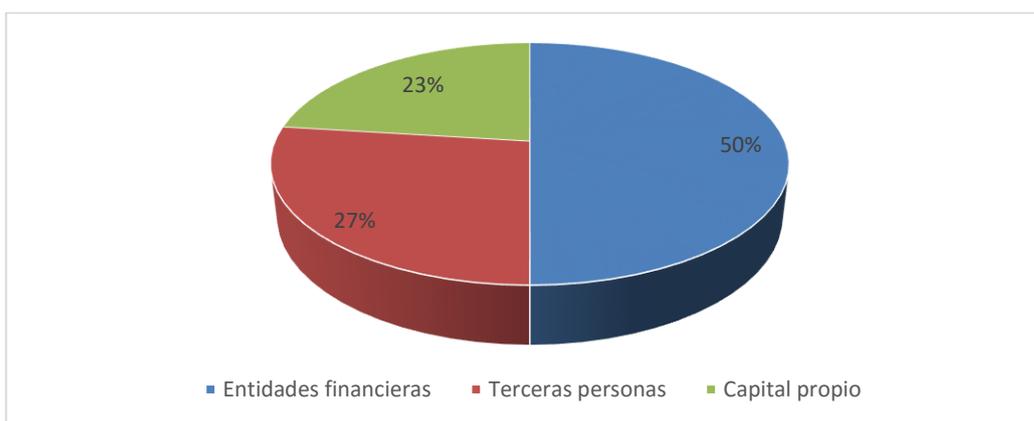


Figura 14: Monto de capital con el que inicio su negocio

Fuente: Tabla 14

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 50 % de los encuestados obtuvieron el financiamiento de las entidades financieras y al contrario 27% de terceras personas y el 23% del capital propio.

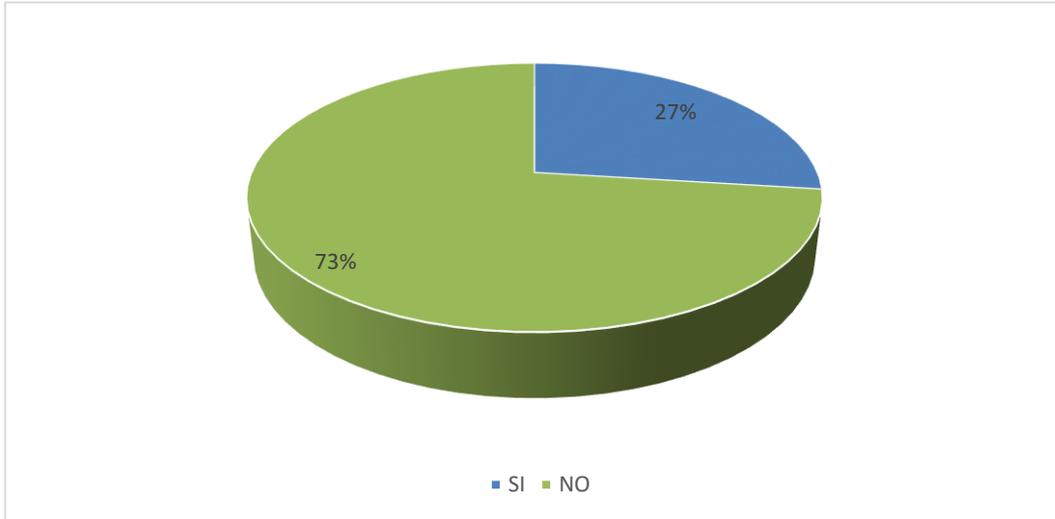


Figura 15: En 2015 acudió al préstamo

Fuente: Tabla 15

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 73% en 2015 acudió al préstamo, al contrario el 27% no acudió al préstamo.

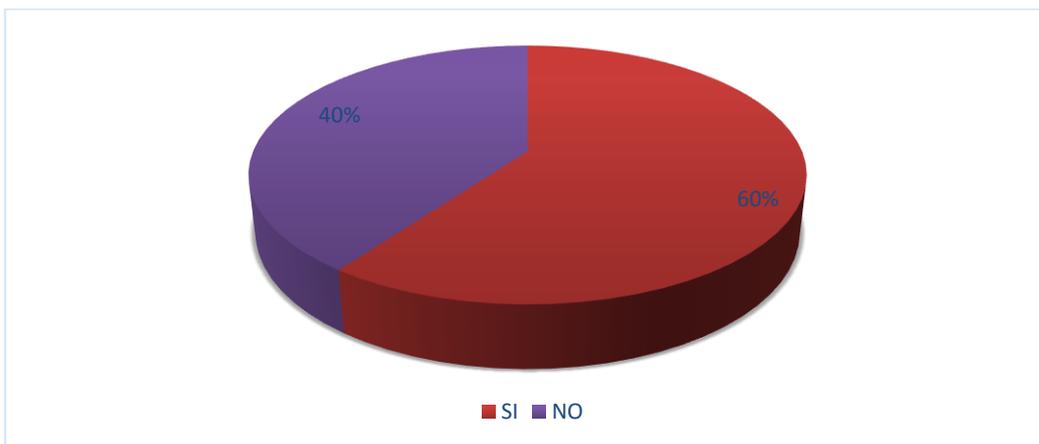


Figura 16: Considera que el financiamiento obtenido fue suficiente

Fuente: Tabla 16

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 60% considera que el financiamiento obtenido fue suficiente y al contrario 40% no considera suficiente el financiamiento.

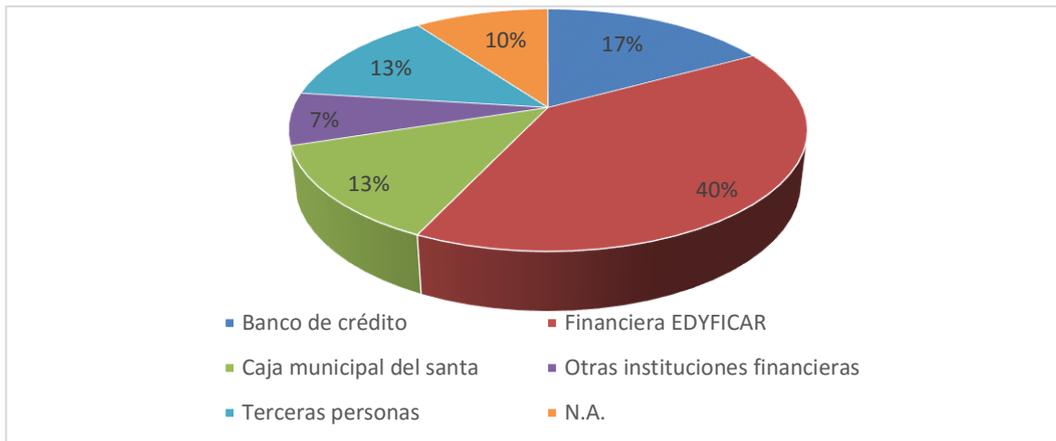


Figura 17: Institución de donde recibió el crédito

Fuente: Tabla 17

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 40% fueron otorgados por financiera EDYFICAR, el 13% otorgada por caja municipal del santa, el 7% otorgadas por otras instituciones financieras, y el 13% por terceras personas, el 10% por N.A, y el 17% por banco de crédito.

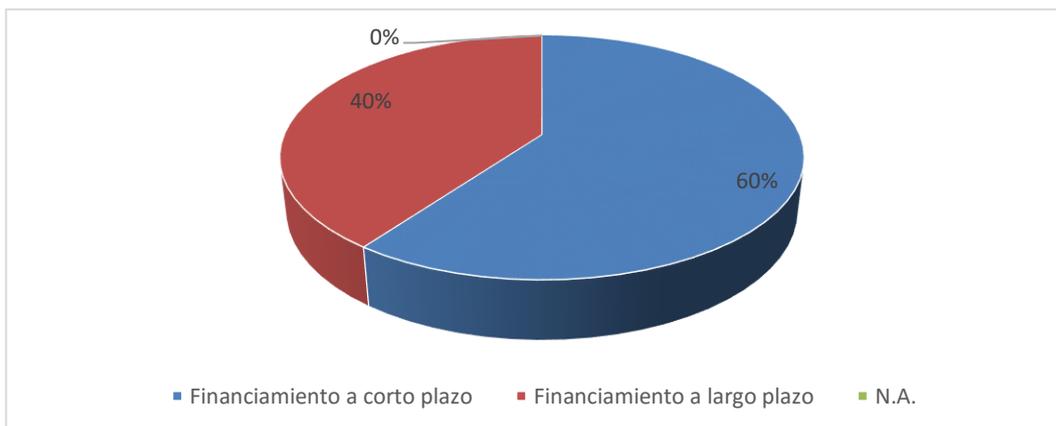


Figura 18: Tipo de financiamiento recibió su empresa

Fuente: Tabla 18

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 60% de los encuestados dijeron que recibieron financiamiento a corto plazo, el 40% respondieron que obtuvieron financiamiento a largo plazo y el 0% dijeron que no obtuvieron ningún tipo de financiamiento.

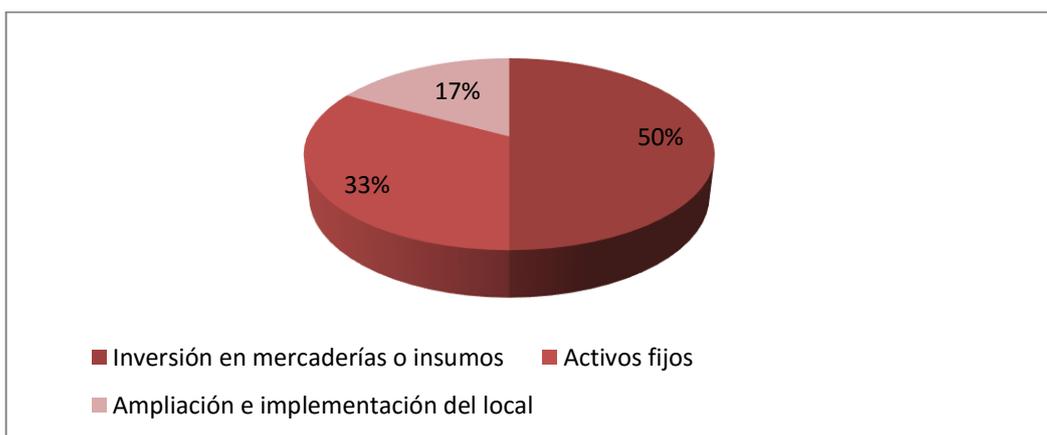


Figura 19: Cual fue la inversión o destino del financiamiento

Fuente: Tabla 19

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 50% de los encuestados respondió que invirtió en inversión en mercaderías o insumos, y el 33% en activo fijo, el 17% en ampliación e implementación del local.

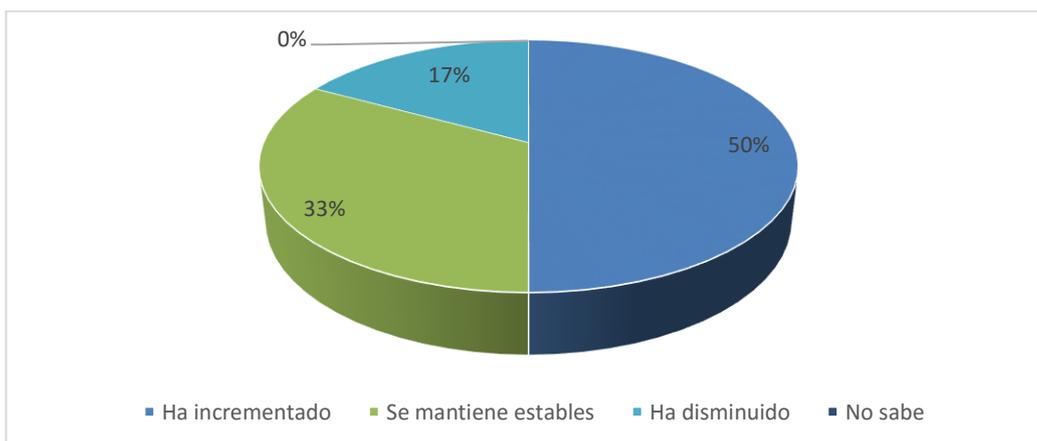
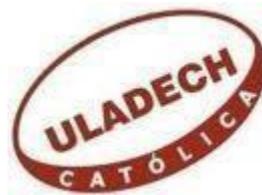


Figura 20: Respecto al financiamiento obtenido, su negocio

Fuente: Tabla 20

Interpretación: del 100% igual a 30 elementos de la muestra el 50% de los encuestados respondieron que el financiamiento obtenido ha incrementado a contrario el 33% se mantiene estable y el 17% ha disminuido.

Anexo 02: Encuesta



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

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las
MYPE 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 MYPE del sector.....**

Rubro.....del distrito....., periodo 2015”.

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. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE

1,1 Edad del representante legal de la empresa.....

1.2 Genero:

a) Masculino

b) Femenino

1.3 Grado de instrucción:

a) Secundaria completa ()

b) Secundaria Incompleta ()

c) Superior Universitaria completa ()

d) Superior Universitaria incompleta ()

1.4 Estado Civil:

- a) Soltero ()
- b) Casado ()
- c) Conviviente ()
- d) Divorciado ()
- e) Otros ()

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE

2.1 Tipo de empresa: Persona jurídica.....persona natural.....

2.2 Antigüedad en el mercado: 1 - 5 años.....5 – 10 años.....10 -15

Años.....15 a más años.....

2.3 Motivo por el que formo la empresa: Necesidad.....tradicón

familiar.....genera mayores ingresos.....quiere ser independiente.....

2.4 Cumple sus objetivos: SI.....NO.....

2.5 Trabajadores: 1 a 2.....3 a 4.....5 a más.....

2.5 Capacitaciones: SI.....NO.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Situación económica: Bajo.....Muy bien.....

Regular.....

3.2 Cuenta con recursos económicos para operar el negocio: SI.....

NO.....

3.3 Monto de capital con el que inicio su negocio: S/.1, 000 a S/.5, 000.....

: S/.5, 000 a S/.10, 000.....: S/.10, 000 a más.....

3.4 Según como se financio su empresa en el año 2015: Entidades financieras.....

Terceras personas.....Capital propio.....

3.5 En el año 2015: Acudió al préstamo SI.....NO.....

3.6 Recibió el crédito su empresa: SI.....NO.....

3.7 Institución de donde recibió el crédito:

a). Banco de crédito ()

b).Financiera EDYFICAR ()

c). caja municipal del santa ()

d). otras instituciones financieras ()

e).Terceras personas ()

d). N.A ()

3.8 Que Tipo de financiamiento recibió su empresa: Financiamiento a corto
plazo.....Financiamiento a largo plazo.....

3.9 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo: inversión en mercaderías o
insumos (%)......Mejoramiento y/o ampliación del local
(%).....Activos fijos (%).

4.0 Respecto al financiamiento obtenido: Ha incrementado.....
Se mantiene estables.....Ha disminuido.....No sabe.....