



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN  
EL MERCADO “PEDREGAL” HUARAZ, 2015**

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

**AUTORA:**

**BACH. GIOVANNA INDIRA MEJÍA RODRÍGUEZ**

**ASESOR:**

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

**HUARAZ – PERU**

**2017**

**TÍTULO DE LA TESIS**

**EL FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO EN EL  
MERCADO PEDREGAL DE LA PROVINCIA DE  
HUARAZ, PERIODO 2015.**

## **JURADO EVALUADOR**

*Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz*

***Presidente***

*Dr. Félix Rubina Lucas*

***Secretario***

*Mgter. María Rashta Lock*

***Miembro***

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por todos los favores que de él he recibido a lo largo de mi vida.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por albergarme y darme la oportunidad de realizar mis estudios profesionales.

A mis Docentes, por su apoyo durante el proceso de titulación.

Giovanna.

## **DEDICATORIA**

A mis seres queridos que siempre estuvieron  
a mi lado para darme todo el apoyo que  
necesité.

A mi amigo y colega RSOC.  
Muchas gracias.

Giovanna.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general describir el financiamiento del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015. El Tipo de investigación fue cuantitativo, de nivel descriptivo, *se escogió* en una muestra de 141 Mypes de una población de 189; la técnica empleada de recolección de información fue la encuesta y, el instrumento aplicado, el cuestionario. Los resultados arrojaron que el 48% de los encuestados tiene 49 años a más, el 59% son de sexo femenino, el 50% tiene educación secundaria, el 47% de los encuestados son convivientes. Respecto a las características del comercio: el 62% afirmó que la actividad a la que se dedica es al sector comercio, el 59% aseveró que ya tienen más de 5 años en el negocio, el 55% afirmó que el objetivo que persiguen es maximizar ganancias, el 63% alegó que sus trabajadores son eventuales, el 60% indicó que son informales. Respecto al financiamiento: el 58% y el 30% afirmó haber utilizado financiamiento interno y externo respectivamente, el 68% aseveró no haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 62% aseguró haber utilizado su financiamiento propio, el 62% afirmó que el financiamiento fue destinado para el capital de trabajo, el 45% afirmaron que se mantienen estables las ventas. Conclusión: Finalmente se determina como resultado de la investigación que las Mype han respondido favorablemente a las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, contribuyendo al desarrollo social y económico del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015.

Palabras Clave: Mype, Financiamiento, sector comercio, mercado informal.

## **ABSTRACT**

The general objective of the research was to describe commercial financing in the Pedregal market in the province of Huaraz, in the period 2015. The type of research was quantitative, descriptive level, chosen in a sample of 141 Mypes from a population of 189; The technique used to collect information for the survey and the instrument applied, the questionnaire. The results showed that 48% of the respondents are 49 years of age, 59% are female, 50% are secondary school students, 47% of the children are cohabitants. Regarding the characteristics of the trade: 62% stated that the activity that is dedicated to trade in the sector, 59% said that they have more than 5 years in the business, 55% said that the objective they pursue is to maximize Earnings, 63% claimed that their workers are casual, 60% said they are informal. Regarding financing: 58% and 30% have used internal and external financing respectively, 68% have not used the line of credit as a financial instrument; 62% said they had used their own financing, 62% stated that the financing was for working capital, 45% that sales are stable. Conclusion: Finally, as a result of the investigation, the aid has responded favorably to different sources of financing, and to the sea by personal savings or by the participation of financial institutions, contributing to the social and economic development of commerce in the Pedregal market of La Province of Huaraz, period 2015.

Keywords: Mype, Financing, trade sector, informal market.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

TÍTULO DE LA TESIS .....	II
JURADO EVALUADOR.....	III
AGRADECIMIENTO .....	IV
DEDICATORIA.....	V
RESUMEN .....	VI
ABSTRACT.....	VII
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	VIII
INDICE DE TABLAS .....	XII
<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA .....</b>	<b>6</b>
<b>2.1. Antecedentes.....</b>	<b>6</b>
2.1.1. Internacionales.....	6
2.1.2. Nacionales .....	11
2.1.3. Regionales .....	18
2.1.4. Locales.....	27
<b>2.2. Bases teóricas.....</b>	<b>35</b>

2.2.1.	Teoría del financiamiento .....	35
2.2.1.1.	Teoría de Modigliani & Miller M&M .....	35
2.2.1.2.	La teoría de la evaluación del impacto financiero. ....	36
2.2.1.3.	La teoría de la estructura del capital. ....	36
2.2.1.4.	La teoría tradicional de la estructura financiera.....	37
<b>2.3.</b>	<b>Marco conceptual.....</b>	<b>39</b>
2.3.1.	Financiamiento .....	39
2.3.1.1.	Definición de Finanzas. ....	39
2.3.1.2.	Evolución de las finanzas. ....	40
2.3.1.3.	Funciones de la Finanzas .....	41
2.3.1.4.	Importancia de las Finanzas.....	41
2.3.1.5.	Tipos de finanzas .....	42
2.3.1.6.	Clases de empresas. ....	46
2.3.1.6.1.	Empresas industriales .....	46
2.3.1.6.2.	Empresas comerciales .....	46
2.3.1.6.3.	Empresas de servicios.....	46
2.3.1.7.	Micro y Pequeña Empresa. ....	47
2.3.1.7.1.	Definición: .....	47
2.3.1.8.	Características del micro y pequeña empresa: .....	47
2.3.1.9.	Régimen laboral del micro y pequeña empresa. ....	48
2.3.1.10.	Formación del micro y pequeña empresa.....	49
2.3.8.	Mercado Informal .....	50
2.3.8.1.	Historia del mercado informal .....	50
2.3.8.2.	Los Mercados Informales. ....	52

2.3.8.3. El Comercio Ambulatorio.....	53
2.3.8.4. Causas del Mercado Informal .....	54
<b>2.4. Hipótesis.....</b>	<b>54</b>
<b>III. METODOLOGÍA .....</b>	<b>55</b>
<b>3.1. El tipo de la investigación: .....</b>	<b>55</b>
<b>3.2. Nivel de Investigación.....</b>	<b>55</b>
<b>3.3. Diseño de la investigación.....</b>	<b>55</b>
<b>3.4. Población y muestra.....</b>	<b>56</b>
3.4.1. Población .....	56
3.4.2. Muestra .....	56
<b>3.5. Operacionalización de variables.....</b>	<b>57</b>
<b>3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....</b>	<b>58</b>
3.6.1. Técnicas .....	58
3.6.2. Instrumento.....	58
<b>3.7. Plan de análisis .....</b>	<b>59</b>
<b>3.8. Matriz de consistencia .....</b>	<b>60</b>
<b>3.9. Principios éticos.....</b>	<b>61</b>
<b>IV. RESULTADOS .....</b>	<b>62</b>

<b>4.1. RESULTADOS .....</b>	<b>62</b>
<b>4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>73</b>
<b>V. CONCLUSIONES .....</b>	<b>80</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>82</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>84</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>92</b>

## INDICE DE TABLAS

TABLA 1. Edad .....	62
TABLA 2. Género .....	63
TABLA 3. Grado de instrucción.....	63
TABLA 4. Estado civil .....	64
TABLA 5. Actividad económica .....	65
TABLA 6. Antigüedad del negocio .....	66
TABLA 7. Objetivo de los comerciantes de pedregal .....	66
TABLA 8. Tipo de trabajadores que laboran. ....	67
TABLA 9. Formalidad de los comerciantes de pedregal.....	68
TABLA 10. Utilizó financiamiento interno.....	68
TABLA 11. Utilizó el crédito como medio de financiamiento .....	69
TABLA 12. Tipo de financiamiento de los comerciantes .....	70
TABLA 13. Capital con el que inició su negocio.....	70
TABLA 14. Inversión del crédito financiero que obtuvo.....	71
TABLA 15. Forma de financiamiento para su negocio.....	72
TABLA 16. Ventas en los últimos años. ....	72

## I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad describir el Financiamiento de las Mypes (Micro y pequeña empresa); por ser éste, un elemento fundamental para que las organizaciones puedan alcanzar su desarrollo.

Según Bernilla (2006) “En América Latina y el Caribe, las MYPEs, son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación.

A este respecto, León de Cermeño y Schereiner (1998) establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las Mype.

En el Perú, con la finalidad de formalizar a las entidades o establecimientos que ofrecen un servicio o bien de manera informal, se creó una unidad económica que pudiera ser operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial que sea capaz de generar, producir, transformar y/o comercializar bienes o prestar algún tipo de servicio.

En Lambayeque, una proporción considerable de Mypes, ha sabido gestionar su financiamiento en el sector comercial, que es de mayor concentración, reflejado en el aumento de su producción y en sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento. Por otro lado, una parte de pequeños negocios 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 (Kong & Moreno, 2014)

Estrella (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro pollerías del distrito de Independencia - Huaraz año 2011. Tuvo como objetivo general describir las características del Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Independencia - Huaraz año 2011, cuya hipótesis es la siguiente: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad son importantes para el desarrollo de las MYPE del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Independencia - Huaraz año 2011. La investigación fue de tipo cuantitativo y se denomina así porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados fueron utilizados procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, tales como: el cuestionario estructurado y la lista de verificación, los mismos que permitieron llegar a los siguientes resultados: Respecto al perfil de las MYPE encuestadas refieren que, un 30% son informales y el 70 % son formales debido a los beneficios que tienen como empresas formales y que podrían recurrir al financiamiento. Respecto al Financiamiento, se encontró que el 80% de las MYPE obtienen su financiamiento por terceros, mientras solo existe un 20% que tiene financiamiento propio. Respecto a la Capacitación, los encuestados en un 80% indicaron no haber recibido capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Respecto a la Rentabilidad, el 90% opina que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

Montoya (2014) en su tesis: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro boticas de la Av. Luzuriaga, provincia de Huaraz 2013. Tuvo como objetivo general, 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 sí 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.

En tal sentido el problema científico es el siguiente: ¿Cómo es el financiamiento del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015?

Para responder dicho problema, hemos formulado el siguiente objetivo general: Describir el financiamiento del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015. Asimismo, para lograr el objetivo general, se ha formulado los siguientes objetivos específicos:

Describir las características de los comerciantes en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015.

Describir las características del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015.

Describir las características del financiamiento en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015.

La investigación fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo y diseño no experimental, porque no se manipularon deliberadamente las variables, sino se estudiaron tal y como suceden en su contexto. La población estuvo conformada por 189 representantes legales del mercado Pedregal y la muestra fue 141. Para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario.

Este estudio se justifica, porque sus resultados contribuirán a la comunidad académica de la Uladech Católica, sirviendo como fuente de información a futuros investigadores. Para el responsable de la investigación, sus hallazgos científicos

contables servirán como fuente de información en la solución de problemas en su cotidianidad laboral.

En lo científico, la presente investigación sirve como formación inicial para futuros emprendedores, ya que está basada en una referencia, y sobre todo como antecedente para investigaciones posteriores relacionadas o afines al tema desarrollado, contribuyendo de esta manera en la formación de profesionales de nuestra institución como de las externas, generando una actitud de mejora en la investigación que conlleve a los estudiantes a indagar, analizar y evaluar la información necesaria; ampliando su interés por la investigación.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacionales**

Beltrán (2008) en su trabajo denominado: Predicción del crecimiento de la micro y pequeña empresas en Bolivia. Tuvo como objetivo general identificar los determinantes que inciden para que las MYPE en Bolivia tengan un crecimiento sostenible en los próximos años mediante la aplicación de un modelo econométrico. Los métodos que se utilizaron en el presente trabajo de investigación son los siguientes: el método deductivo, el método inductivo, histórico, análisis y el estadístico. Con respecto a las técnicas que se emplearon fueron las siguientes: Análisis Documental, Revisión documental y Entrevista no Estructurada. Como conclusión se puede ver que los determinantes que más inciden para que las MYPE tengan un crecimiento sostenible en los próximos años; son el Financiamiento, la Mano de Obra y la Maquinaria y Equipo, posteriormente se realizó una predicción del modelo llegando a la conclusión que para los próximos años 2007 y 2008 existirá un crecimiento favorable para el sector de la micro y pequeña empresas Se recomienda al Viceministerio de las Micro y Pequeñas Empresas hacer un seguimiento constante estadístico de las MYPE para actualizar los datos y contar con una información clara y actualizada.

Saavedra & Hernández (2008) en su tesis titulada: caracterización e importancia de las MIPYME en Latinoamérica. Señalan que el objetivo de este trabajo consiste en abordar desde un punto de vista comparativo los diversos criterios que existen para clasificar a las MIPYME (Micro, Pequeñas y Medianas empresas)

latinoamericanas. Se concluyó que la importancia económica de la MIPYME en Latinoamérica resalta el hecho de que cumple un papel fundamental en la generación de empleo, alcanzando un promedio de 64,26% del total de empleos para los países bajo el estudio.

Aranda (2009) en su estudio investigó: la generación y sustentación de rentabilidad de la industria textil en México. Los decrementos en la rentabilidad de las empresas de la industria textil desde 1999 hasta el 2007 y los reportes en las últimas investigaciones que establecen que son los factores propios de la empresas los que generan y sustentan la rentabilidad de éstas, llevó a plantear la duda si tal situación prevalecía en las empresas textiles en México que estuvieron inmersas en un escenario de inestabilidad económica y de altos costos en los energéticos. Se tuvo como objetivo determinar en qué medida la rentabilidad de las empresas textiles en México, fue generada y sustentada por los factores del contexto y los factores propios de la empresa, durante el periodo de 1999 a 2007. Para lo cual, se estableció una metodología cuantitativa y un método deductivo; utilizando la técnica de la encuesta y los instrumentos aplicados fueron el cuestionario y fichas bibliográficas. Los resultados mostraron que la rentabilidad de las empresas textiles en México fue generada y sustentada en mayor medida por los factor es propios de éstas y posteriormente por los factores del contexto, aportando con ello, evidencia empírica a la teoría actual de los recursos propios de la empresa y confirmar que lo establecido en últimas investigaciones también prevalece para este tipo de empresas. Asimismo, se propuso un modelo de rentabilidad que describe las prácticas financieras que deben observar los administradores en la gestión del capital de trabajo, estructura financiera y de capital, y la interrelación implícita del principio de compensación entre éstas.

Finalmente se sugiere generalizar el uso de la estadística dentro de los modelos de análisis financiero para identificar las áreas a mejorar o reforzar en las empresas.

Bebczuk (2010) en su investigación estudio: el acceso al financiamiento de las PYME en la Argentina. Tuvo como objetivo general, analizar el grado de acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas en Argentina. Tuvo como tipo de investigación explicativa, se utilizó la encuesta y el cuestionario, y se realizó un análisis bivariado y univariado de distintas variables, donde tuvo una población de 165 empresas PYME y obtuvo los siguientes resultados: el estudio revisa críticamente diversos preconceptos de amplia difusión entre los encargados de política e incluso entre especialistas en el tema. En particular, se cuestiona el real alcance de la demanda insatisfecha de crédito y el proceso de selección de deudores y la transparencia de los programas públicos. A partir de este diagnóstico, fundamentado en argumentos teóricos y en distintas fuentes de evidencia para Argentina y otros países, se brindan recomendaciones prácticas para el diseño de políticas públicas orientadas a mejorar la inserción de las PYME en el mercado crediticio.

González & Álvarez (2010) en su tesis titulada: financiamiento a la inversión de las Pyme en Costa Rica. Tuvo como objetivo principal evaluar la situación de las fuentes de financiamiento de la inversión de las Pyme costarricenses, para lo cual utilizó una muestra estadísticamente representativa de 809 empresas costarricenses, formales y semiformales, aplicándose un muestreo estratificado por tipo de empresa (micro, pequeña y mediana) y por sector de actividad. También la investigación fue cuantitativa con diseño no descriptivo y utilizando como técnica la encuesta, quienes fueron diseñados por el autor y solo fue para efecto de investigación. Y así, obtuvo los siguientes resultados: El 98 % de las empresas costarricenses son Pyme, desde el punto

de vista de las actividades productivas las Pyme costarricenses se concentran en el sector de servicios 55%, comercio 26%, agropecuario 11% e industria 8%. Además, un 72% de estas empresas son microempresas, un 24% pequeñas y sólo un 4% Medianas. El sector de las Pyme genera el 49,7% de los 760.868 puestos de trabajo registrados por la CCSS en empresas formales y semiformales de Costa Rica. Sólo un 7% de todas las Pyme formales y semiformales costarricenses venden parte de su producción o servicios al exterior. Y, como conclusiones obtuvieron que en el campo del financiamiento de inversiones en actividades de innovación, Costa Rica cuenta con el Programa PROPYME. Los resultados del análisis realizado permite concluir que a pesar de la cantidad de proyectos financiados, el fondo pareciera no estar contribuyendo al desarrollo innovador, debido a los complejos procesos administrativos, el limitado conocimiento del programa por parte de los beneficiarios, la falta de coordinación con otras agencias de apoyo a las Pyme, la exclusión de los emprendimientos, así como la falta de integración con empresas multinacionales que podrían ser generadoras de transferencia de conocimiento y tecnologías.

Alberca & Rodríguez (2012) en su tesis titulada: El incremento de la rentabilidad en la empresa "EL CARRETE". Tuvo como objetivo general mejorar la Rentabilidad de la empresa EL CARRETE, desarrollando políticas y estrategias apropiadas en función de las necesidades de la empresa, con el fin de alcanzar su desarrollo y mejorar su ubicación en el mercado. El método que emplearon en la investigación es el método inductivo, como técnicas utilizó la encuesta y su instrumento el cuestionario, fichas bibliográficas. Y obtuvo las siguientes conclusiones, El talento humano no está cumpliendo con las metas propuestas, por ello, las ventas han decaído, situación que preocupa tanto a los jefes de áreas como la

alta administración, quienes tratan de solucionar estos inconvenientes que están afectando la productividad laboral de esta organización. La rentabilidad de la empresa EL CARRETE ha disminuido, siendo uno de sus principales causales la atención que el personal de ventas da al momento de tomar un pedido o asesorar a un consumidor final, acciones que han sido objeto de quejas o reclamos por parte de los clientes

Gachpin (2013) en su tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas licoreras en México. Tuvo como objetivo general determinar el financiamiento y la rentabilidad de las Mype de licorerías. El tipo de investigación fue cuantitativa, diseño de investigación descriptivo - no experimental y la técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Y obtuvo las siguientes conclusiones en México el 99.7% de empresas son micro, pequeñas y medianas, sin embargo, dichas empresas buscan generar una herramienta de otorgamiento de créditos financieros que mucha falta les hace para mejorar su rentabilidad y por ende también mejorar al país. Éste mismo, señala que, en Japón la participación de la micro y pequeña empresas en el empleo, es del 74%, la participación en la producción manufacturera es del 52% y en las exportaciones es 25%. Para García, Lewinsky y Hojmark en América Latina y el Caribe, los sectores de las Mype contribuyen sustancialmente a las economías nacionales, gracias a su capacidad para promover empleo y reducir la pobreza. Sin embargo, para ello es fundamental que dichas empresas tengan disponibilidad y acceso a servicios financieros y a sistemas de educación y capacitación eficaces y de calidad, para que de esta manera puedan adquirir conocimientos, capacidades y tecnología que les permita participar en el entorno mundial en forma competitiva.

### **2.1.2. Nacionales**

Rengifo (2011) En su tesis titulada: caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las Mype del sector comercio rubro artesanía. El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype del sector comercio rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de calería. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: respecto a los empresarios y las Mype: los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mype del ámbito de estudio son: el 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. respecto a la rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior.

Cáceres (2012) en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio-rubro bordados artesanales del distrito de Chiva, provincia de Callosa-Región Arequipa, período 2008-2009, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio – rubro bordados artesanales del distrito de Chiva, provincia de Callosa-región Arequipa; la investigación fue de tipo descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 talleres de bordados de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Los resultados obtenidos son los siguientes: Respecto a los empresarios: La edad promedio de los representantes legales de las Mype encuestados se encuentran en el rango de 30 a 44 años; el 65.0% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino y el 45% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior; respecto al perfil de las Mype, el 90% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron tener más de 03 años de antigüedad empresarial, el 95% dijeron tener entre uno a cinco trabajadores. Respecto al financiamiento: El 70% de las Mype encuestadas recibieron créditos financieros, con una tasa promedio de 3% mensual; el 70% de las Mype solicitaron crédito financiero hasta por más de tres veces al año, el 65% de las Mype que recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 85% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 90% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 90% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años.

Preciado (2012) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype del sector comercio - rubro ferretero del distrito de villa el salvador, período 2012-2013. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype del sector comercio -. Rubro ferretero del distrito de villa el salvador, periodo 2012-2013 la investigación fue ron experimental, transversal y descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 20 mype de una población de 38 del sector comercio y rubro mencionado; a las que se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: la edad promedio de los representantes legales de las mype estudiadas es de 40 años; el 57,1% de los micro-empresarios son del sexo femenino y el 42,9% tienen instrucción superior universitaria; el 42,86% recibieron crédito del sistema bancario, pagando una tasa de interés que fluctuó entre 1,5 a 3,5% mensuales; el 66,7% utilizaron el crédito recibido como capital de trabajo. El 100% de los representantes legales no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos; sin embargo, el 42,8% sí se capacitaron después del otorgamiento del crédito, siendo la capacitación en manejo empresarial. El 57,1% de las mype tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 100% de los microempresarios manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Chiroque (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, período 2012. La presente investigación tuvo como objetivo general, determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype del sector comercio rubro artículos de

ferretería del mercado modelo de Piura. La metodología que utilizó es el nivel descriptivo no experimental, obteniéndose como resultado la determinación que la facilidad para un financiamiento depende del ciclo de maduración de la empresa, así para las mype con varios años de operación y que cuenten con registros contables anteriores, se les facilita acceder a un crédito bancario, a diferencia de aquellas que al iniciar un negocio aún no tienen ingresos asegurados o su promotor no tienen historia crediticia. En cuanto a la capacitación, es de suma importancia el conocimiento, el grado de capacitación que tenga, de tal manera que la evolución constante y progresivo a este sector permitirá generar grandes beneficios económicos, concluyendo que tanto el financiamiento en la rentabilidad y la capacitación son dos puntos importantes que influyen directamente en la rentabilidad y los resultados de gestión de las mype.

Roldan (2013) en su tesis titulada: caracterización y ventajas del financiamiento externo en la gestión de obras de montajes electromecánicos en las empresas en el Perú. Período 2013. La investigación tuvo como objetivo general, explicar las características y determinar las ventajas del financiamiento externo en la gestión de Obras de Montaje Electromecánicos en las empresas en el Perú. Período 2013. La investigación fue cualitativo descriptiva, para el recojo de información se utilizó las fichas bibliográficas que forman parte de los anexos. Los resultados son: Los activos financieros permiten a las empresas a través de ellos obtener financiamientos, lo cual es necesario para la constitución de un negocio, como también para aumentar la capacidad de producción de la empresa y poder llevar a cabo nuevos planes. Se tiene diferentes créditos: el crédito paralelo, leasing, financiamiento de bienes inmuebles y el financiamiento de bienes muebles, es decir en el Perú y en los demás países, las empresas de montaje de obras electromecánicas pueden obtener y disponer de créditos

de diferentes entidades, ya sean públicas como privadas. La principal conclusión es que la carta fianza es adecuada como fuente de financiamiento por parte de las empresas de montaje de obras electromecánicas debido a que permite, en principio, obtener y garantizar la ejecución de obras de envergadura, financiando hasta en un 60% del contrato a costos financieros importantes para beneficio de la empresa.

Silva (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas del sector comercio – rubro artesanía en el distrito de Catacaos provincia de Piura departamento de Piura periodo 2011. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro artesanía en el distrito de Catacaos provincia de Piura departamento de Piura periodo 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 20 Mype de una población de 40 empresas del sector comercio del rubro artesanía del distrito de Catacaos; a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Las mype representan un conjunto de pequeñas y medianas empresas formales e informales que realizan actividades de desarrollo, dando oportunidades de empleo o grandes sectores de la población, a la vez de autoempleo de índole familiar permitiendo combatir pobreza. Algunas empresas de este sector no son consideradas sujetas a crédito por la existencia de factores financieros que limitan el crecimiento de las MYPE actualmente en la ciudad de Piura. El presente estudio se sustenta en las diversas fuentes de información disponibles sobre el sector artesanal y las entidades financieras del departamento de Piura.

Vargas (2013) en su tesis titulada: 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. Esta investigación tuvo como objetivo de estudio establecer la caracterización de los empresarios, las mype, financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas en el sector comercio en el distrito de tambo grande durante el periodo 2010 - 2011. Las mype representan unidades económicas que generan oportunidades de empleo a grandes sectores de la población permitiendo combatir la pobreza. La investigación es de carácter cuantitativa-descriptiva utilizando herramientas de recojo de información como el cuestionario, con el objetivo de conocer las características de las variables indicadas. La investigación presenta como resultados que el 100% de las encuestadas recibieron créditos financieros, en el año 2010, el 87.5% recibieron créditos por montos que fluctuaba entre 2000 y 5000 soles; en el año 2011, el 87.5% recibieron créditos cuyos montos fluctuaban entre 500 y 1999 soles. Por otro lado el 50% de las mype encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo la distribución la siguiente: el 37.5% recibió créditos del banco azteca y el 12.5% del banco de crédito. También el 50% de las mype encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario. Mediante este análisis se pudieron alcanzar las conclusiones que apoyan o rechazan la hipótesis establecida.

Medina (2014) en su tesis denominada: financiamiento y capacitación en las Mype servicios - rubro restaurantes de la provincia de Piura 2012. Tuvo como objetivo general, analizar si el financiamiento logra influenciar sobre la capacitación del personal en las MYPE, del sector comercio – Rubro Restaurantes en la ciudad de Piura. Conociendo como se desarrollan las organizaciones a analizar para ello estudiaremos

cautelosamente que tipos de fuentes de fuentes tendrán las variables de financiamiento (Independiente) y Capacitación (Dependiente). Con el fin de acercarnos a la realidad que hoy en día se encuentra sucediendo dentro de las MYPE, ya que no cuentan con una asesoría que les permita obtener resultados favorables, para el bienestar de los colaboradores y de la misma organización. La investigación realizada fue de tipo cuantitativo y el nivel descriptivo causal, para poder comenzar con nuestro análisis, nos dirigimos a una población de 12 las cuales se estudiarán al 50% de las 12, las cuales da una muestra de 06 MYPE comerciales rubro – Restaurantes, con el fin de analizar el grado de influencia que tiene el Financiamiento sobre las Capacitación de los colaboradores.

Zevallos (2014) en su tesis titulada: análisis del financiamiento de la mype del sector construcción rubro negocios y servicios generales Francor sac de la provincia de Sullana 2014. Tuvo como objetivo general, determinar las principales características análisis del financiamiento de la mype del sector construcción rubro negocios y servicios generales francor sac de la provincia de Sullana 2014. la investigación fue tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 16 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a la empresa negocios y servicios generales francor sac. De la provincia de Sullana 2014. Obteniendo como principales resultados: respecto al financiamiento: la empresa si obtiene financiamiento por entidades bancarias, y la devolución de créditos es en 12 meses, y solicitaron créditos dos veces por año, respecto a la construcción: tiene 7 años en el mundo de la construcción, tiene 5 trabajadores permanentes, y trabajadores eventuales

en caso de necesitarlos, el crédito lo invirtió en todo lo referente a las obras de construcción.

### **2.1.3. Regionales**

Tantas (2010) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tuvo como objetivo, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, en el periodo 2008 - 2009. La investigación fue no experimental, transversal y descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 7 Mype de una población de 12 del sector comercio y rubro mencionado; a las que se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: la edad promedio de los representantes legales de las Mype estudiadas es de 40 años; el 57,1% de los microempresarios son del sexo femenino y el 42,9% tienen instrucción superior universitaria; el 42,86% recibieron crédito del sistema bancario, pagando una tasa de interés que fluctuó entre 1,5 a 3,5% mensuales; el 66,7% utilizaron el crédito recibido como capital de trabajo. El 100% de los representantes legales no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos; sin embargo, el 42,8% sí se capacitaron después del otorgamiento del crédito, siendo la capacitación en manejo empresarial. El 57,1% de las Mype tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 100% de los microempresarios manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Giraldo (2012) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro ferretería, del distrito de Chimbote, período 2011. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio-rubro ferreterías del distrito de Chimbote. La investigación fue descriptiva, para llevar a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de encuesta obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mype: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 86% es masculino y el 64% tiene estudios superiores universitarios incompletos. Así mismo, las principales características de las Mype del ámbito de estudio son: El 36% afirman que tienen más de 4 años en la actividad empresarial y el 50% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 79% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 21% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación del otorgamiento de préstamos, el 14% si recibió capacitación y el 7% recibió un solo curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: el 79% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 100% comenta que la capacitación mejora la rentabilidad de las empresas y el 86% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior.

Guevara (2012) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicios. Rubro restaurantes - distrito de Chimbote. Período 2010 – 2011. Tuvo como objetivo

general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector Servicios. Rubro restaurantes del Distrito de Chimbote. Periodo 2010-2011. La investigación fue cualitativa - descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 restaurantes de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 60% de las Mype encuestadas su financiamiento es con recursos propios, y del 40% su financiamiento es a través de entidades financieras. En cuanto a la capacitación, el 60% de las empresas encuestadas respondieron que sus trabajadores SI se capacitan. Finalmente, las conclusiones son: En su mayoría las Mype en estudio utiliza el financiamiento propio para conformar su capital. Asimismo del total de empresas que sus trabajadores si se capacitan, en el 50% de ellas es por cuenta de la empresa, y el otro 50%, es por cuenta del mismo trabajador.

Agreda (2013) en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro comercializadoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote (casco urbano), periodo 2011-2012. El presente trabajo de investigación tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del , sector comercio rubro Comercializadoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, Periodo 2011 - 2012. La investigación fue descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 10 MYPE de una población de 20 empresas del sector comercio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 39 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes

legales de las MYPE encuestados son adultos, el 50% son del sexo masculino, el 30% tienen estudios superiores no universitario completa y el 80% son casados. Respecto a las características de las MYPE: el 90% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 20% tienen dos trabajadores permanente, el 50% tienen de 3 a más trabajadores eventuales y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 100% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio de entidades no bancarias, en el año 2011 el 30% fue a corto plazo, en el año 2012 el 50% fue de corto plazo y el 50% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 100% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, sin embargo posterior al crédito el 30% ha recibido un curso de capacitación, siendo el curso más solicitado el de marketing empresarial con un 30%. Por otro lado el 100% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 100% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad: El 100% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Bazalar (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro restaurantes del distrito de Huacho, 2013. Donde tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la capacitación del micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes del distrito de Huacho, año 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 Mype de una población de 22, a quienes se les aplicó un cuestionario,

utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados como el 100% de los empresarios estudiados son adultos, así como su financiamiento el 55% de su actividad económica lo financian con préstamos de terceros, respecto a la capacitación el 80% no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los préstamos.

Otero (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes en el distrito provincia y departamento de San Martín periodo, 2012 – 2013. Tuvo como objetivo, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicios de la localidad de San Martín. La investigación se utilizó un diseño científico descriptivo no experimental - Transversal. Muestra de 14 restaurantes. Debemos recordar que las Micro y pequeñas Empresas – MYPE, son la mayor cantidad de empresas en el Perú en un aproximado de 97%, y en San Martín en un 100%, asimismo existen acciones por parte de las instituciones financieras como la presencia de financiamiento a estas MYPE, así como las acciones del Gobierno Local, Gobierno Regional, Cámara de Comercio y ONGS con referencia a la realización de actividades de capacitación a los micro empresarios. Como conclusiones se llegaron a las siguientes: El 100% de las MYPE determinaron haber percibido rentabilidad en sus empresas en el año 2012. Si existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de San Martín en los el rubro de restaurantes, año 2012. Si existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de San Martín en el rubro de restaurantes, año 2012.

Robles (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento de las Mype del sector servicios, rubro cabinas de internet en el pueblo joven Dos de mayo del distrito de Chimbote provincia del Santa, año 2013. Tuvo como objetivo, describir las principales características del financiamiento de las Mype del sector servicios, rubro cabinas de internet en el pueblo joven 2 de mayo. La investigación fue no experimental, transversal, descriptiva, cuantitativa, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida una muestra de 13 Mype a quienes se les aplico un cuestionario estructurado de 13 preguntas a través de la técnica de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados: respecto a los propietarios: el estado civil de los empresarios encuestados es casado y 61% manifiesta haber terminado sus estudios secundarios. Respecto a las características de las Mype: el 100% de los empresarios encuestados manifiesta tener de 1 a 4 trabajadores y el 46% manifiesta tener de 1 a 4 años de permanencia. respecto al financiamiento de las Mype: el 85% de los empresarios manifiestan haber solicitado financiamiento, el 77% de empresarios encuestados manifiesta haber solicitado financiamiento para compra de equipos y el 69% de empresarios encuestados manifiesta haber tenido financiamiento externo. Concluyendo con lo siguiente respecto a los propietarios: la mayoría son casados, propietarios y tienen grado de instrucción secundaria completa. Respecto a las características de las Mype: la totalidad de las Mype tienen de 1 a 4 trabajadores y además tienen de 1 a 4 años de permanencia en el sector. Respecto al financiamiento de las Mype: la mayoría absoluta tuvieron financiamiento externo y además recibieron financiamiento anteriormente, así mismo obtuvieron financiamiento de parte de los bancos y solicitaron un préstamo de 10001 a 20000 nuevos soles y además eligieron un largo plazo para pagar su préstamo, el interés pagado fue de 11 a 20%, así como

también la mayoría manifestó que su préstamo fue suficiente y lo usaron en la adquisición de maquinarias y equipos.

Vega (2014) en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica, periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo general, determinar las características principales del financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las Mype del sector servicio rubro hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica. El tipo de investigación que se utilizó es la Básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica con un diseño científico descriptivo correlacional. Debemos recordar que las Micro y pequeñas Empresas – Mype, son la mayor cantidad de empresas en el Perú en un aproximado de 97%, y en Huancavelica en un 100%, asimismo existen acciones por parte de las instituciones financieras como la presencia de financiamiento a estas Mype, así como las acciones del Gobierno Local, Gobierno Regional, Cámara de Comercio, Universidad Nacional de Huancavelica y ONG el presente trabajo trata de determinar la caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector turismo de la localidad de Huancavelica, año 2012. Los empresarios de la localidad solicitan créditos financieros a las entidades bancarias que le otorgan más facilidades en el acceso, siendo el de mayor requerimiento la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los libertadores de Ayacucho con el 55.56% seguidamente de la Caja Municipal de Pisco con el 27.77%. El 66.67% de empresarios que acceden a créditos financieros lo hacen con la intención de comprar activos para sus empresas y así mejorar la calidad de sus servicios o productos para la compra de mercaderías manufacturadas. Por otro lado el 33.33% solo accede a créditos para mejorar el local

ya sea en la refacción de estos o en la ambientación. El 85% de empresas entrevistadas y/o encuestadas son de la actividad de restaurantes mientras que el 15% es de Hoteles u Hostales, determinándose que exista una mayor tendencia de los empresarios huancavelicanos a realizar la actividad relacionada a la alimentación. Como conclusiones se llegaron a las siguientes: El 100% de las MYPE determinaron haber percibido rentabilidad en sus empresas en el año 2012. Si existe relación entre el financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012. Como recomendaciones los investigadores indicamos las siguientes: Que las Instituciones financieras dedicadas a brindar servicios de micro finanzas que ayuden a las micro y pequeñas empresas deben desarrollar servicios adecuados a la realidad de nuestra localidad, rompiendo las barreras de acceso a créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo.

Yovera (2014) en su tesis investigó: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014. Tuvo como objetivo, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014, fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, la población estuvo constituida por 50 Mype del sector y rubro en estudio, la muestra no aleatoria por conveniencia estuvo representada por 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario. Los principales resultados encontrados fueron: Respecto a los empresarios y a las Mype: el 100% son adultos, el 70% son de sexo masculino y el 40% tiene estudios superiores universitario completo, el 100% se dedica al negocio por más de 02 años y el 80% de

las Mype se formaron por subsistencia. Respecto al financiamiento: manifestaron que el 90% se financiaron con fondos de terceros, de los cuales un 70% obtuvo el crédito de entidades no bancarias, siendo invertida el 70% en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: manifestaron que un 40% recibió capacitación antes de recibir un préstamo, el 80% considera a la capacitación como una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 90% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 70% afirma que la capacitación mejoró la rentabilidad.

Estrada (2015) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento en el micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro lubricantes de la av. pardo cdra. 11 del distrito de Chimbote, 2013. Tuvo por objetivo, determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro lubricantes de la av. pardo cdra.11 del distrito de Chimbote, 2013. La investigación fue tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental/transversal, se utilizó una población muestral de 6 Mype a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 12 preguntas a través de la técnica de la encuesta obteniendo los siguientes resultados: el 50% de los representantes legales de las Mype tienen edad de entre 31 a 50 años. El 88% son de sexo masculino, el 50% tienen grado de instrucción superior no universitario. El 100% de las Mype tienen de 5 a más años de presencia en el mercado, el 66.7% tienen de 01-05 trabajadores. El 100% tienen como objetivo obtener rentabilidad. El 100% ha solicitado y recibido un crédito, el 100% respondieron que el monto de crédito solicitado y recibido fue de s/. 5001 a más, el 100% solicitaron y se le otorgó crédito en el sistema bancario. El 83.3% han pagado entre 21% a más de tasa de interés por el crédito solicitado, el 100% invirtió el dinero

recibido en capital de trabajo, el 100% del financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de su empresa.

#### **2.1.4. Locales**

Acuña & Torres (2006) En su tesis titulada: la rentabilidad y obligaciones crediticias de las Mype en la ciudad de Huaraz, de la Universidad Nacional “Santiago Antúnez de Mayolo”. Tuvo como objetivo general, determinar la rentabilidad y las obligaciones crediticias de las Mype en la ciudad de Huaraz, como técnicas se usaron la encuesta y el cuestionario, el tipo de investigación cuantitativo, nivel de investigación descriptivo simple y tuvo como población 23 y una muestra también de 23, llegaron a las siguientes conclusiones: 1. Las Mype actualmente son rentables de acuerdo a la investigación, se obtuvo el 85, 71% de las micro y pequeñas empresas son rentables. Los ingresos de la Mype no es determinante para afirmar que el empresario asumirá su deuda con puntualidad, ya que se puede obtener que del ciento por ciento de las Micro y pequeñas empresas es el 70, 77% tiene endeudamiento con la entidad micro financiera, por lo tanto se concluye que el nivel de rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas, no tienen implicancias en sus obligaciones crediticias con las entidades micro financieras; 2. La gran mayoría (78,46%) de los empresarios que tienen obligaciones crediticias con alguna entidad micro financiera no conocen ni utilizan ningún tipo de índice de rentabilidad, sólo el 21,5% de los microempresarios conocen algún índice de rentabilidad como el VAN, TIR, B/C.

Granados (2008) En la tesis denominada: el financiamiento de los intermediarios financieros no Bancarios y su efecto en el crecimiento de las Mype del sector turismo de la ciudad de Huaraz, de la Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo. Tuvo como objetivo general, determinar el financiamiento de los

intermediarios financieros no bancarios y el efecto del crecimiento de las Mype del sector turismo de la ciudad de Huaraz. Como tipo de investigación es cuantitativa, nivel de investigación descriptivo, como población tuvo a 36 representantes, como técnicas se utilizó la encuesta y el instrumento fue el cuestionario. Y llegaron a las siguientes conclusiones: 1. La capacitación por los intermediarios financieros no bancarios es de 40%, no cubierto en la totalidad de la población encuestada, se concluye que debe haber un mayor desarrollo de capacitación tanto en gestión empresarial y financiera se mejorará la rentabilidad de las Mype; 2. En este trabajo se ha analizado la situación actual y las perspectivas de crecimiento y generación de empleo de la actividad turística en el Perú. Se ha mostrado que este sector es una actividad con enorme potencial de desarrollo, no sólo porque cuenta con importantes recursos aun no explotada totalmente, sino también a nivel mundial se está viviendo una verdadera expansión del turismo que el país debe aprovechar.

Cochachin (2013) en su tesis titulada: el financiamiento y rentabilidad de las Mype en el sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz - Región Ancash. Tuvo como objetivo general, determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las Mype del sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz – Región Ancash en el 2012. La muestra estuvo conformada por 37 empresarios, de los cuales se redujo a 35, porque no realizó ningún préstamo. Se les aplicó un cuestionario estructurado dirigido a los propietarios de las empresas de transporte turístico de Huaraz a través de la técnica de la encuesta. Resultados: El 76% contaban con edades de 25 a 39 años; el 78% varones, el 41% tenían de 6 a 10 años de funcionamiento de su empresa; el 95% solicitó crédito, el 57% solicitó el crédito en Entidad Bancaria de los cuales al 57% le otorgo el crédito, el 57% solicitó crédito 3 veces en el año 2012, el 37% declaró que

tuvo un margen de ganancia del 15%, el 77% tuvieron fuentes externas de financiamiento, el 57% lograron financiamiento del Banco de la Nación, el 64% de la Caja Rural Trujillo, el 46% fue a corto plazo, el 37% se prestó de 3 a 5 años, el 40% se prestó de más de 12,000 nuevos soles; aunque un 52% afirman que el interés es alto, el 83% afirma que incremento su rentabilidad, el 77% percibió mayor rentabilidad en el 2012 y el 71% percibió que su rentabilidad se debió al crédito financiero. Conclusión: Se ha determinado que el financiamiento incide directamente en la rentabilidad de las Mype del sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz. El 40% de microempresarios obtuvieron créditos de más de 12,000 soles y 31% entre 10,000 a 12,000 nuevos soles (Tabla N° 15). El 77% que perciben que su rentabilidad fue mayor en el año 2012 (Tabla N° 18); y el 71% tienen una mejor percepción sobre la rentabilidad empresarial generado por el financiamiento Bancario y no Bancario.

Osorio (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción civil del distrito de Independencia - Huaraz, periodo 2009 – 2010. La presente investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector construcción del Distrito de Independencia-Huaraz, periodo 2009-2010. La investigación fue de tipo cuantitativo, porque para el procesamiento de los datos se utilizó la matemática y la estadística y fue también descriptiva porque se procedió a detallar las características de las variables, sin llegar a manipularlas. Para llevarla a cabo se tomó una muestra poblacional de 22 Mype, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mype: Los empresarios

encuestados manifestaron que: el 100% de ellos, tienen edades que fluctúan entre los 26 a 60 años, el 95% son del sexo masculino y el 27% tiene grado de instrucción de secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mype del ámbito de estudio son: el 86% tienen más de tres años en el rubro empresarial y el 73% no poseen ningún trabajador permanente. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% del financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias y dicho monto fue invertido en su capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 64% no recibieron capacitación en los dos últimos años, el 50% dijeron que su personal si recibieron capacitación y el 100% consideran que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 59% manifestaron que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 50% dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Sánchez (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro bazar del mercado central de Huaraz – Ancash, 2011. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio en el rubro bazar del Mercado Central del Huaraz - Ancash, año 2011. La investigación fue de tipo descriptivo, para la realización se escogió una muestra de 32 Mype de una población de 64 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Entre los principales resultados tenemos: el 78% de los encuestados refirió que el objetivo de la empresa es generar ingresos para la familia, las Mype en estudio cuentan con un trabajador que representa el 56% de la muestra. En relación al financiamiento, 20 de las 32 empresas

estudiadas recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, el 95% de los mismos acudieron a instituciones no bancarias; el 75% del crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo; asimismo el 90% de gerentes encuestados refirieron que el crédito obtenido mejoró su rentabilidad. El 85% de los gerentes encuestados refieren que no recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito; en relación al personal que labora en la mype, solo el 10% recibió capacitación.

Tafur (2013) en su tesis titulada: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro panaderías del distrito de Huaraz período 2012. Tuvo como objetivo general, conocer el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro panaderías del distrito de Huaraz periodo 2012. La muestra fue de 7 Mype de una población de 14 empresas, utilizando la técnica de la encuesta y como instrumento un cuestionario de 20 preguntas. Los resultados nos permitieron saber que el 29% de empresas se auto financian y el 71% son financiados por terceros. Una de las principales dificultades para acceder a financiamiento son las garantías con 36%, altos intereses con 29%, plazos cortos con 21% y procedimientos largos con 4%. En cuanto a la inversión el 43% invierte en capital de trabajo, el 29% en infraestructura, El 14% en activos fijos y 14% en capacitación de personal. Con respecto a la capacitación el 36% de trabajadores fue capacitado y el 64% no recibió ninguna capacitación. Asimismo se logró conocer que el 100% de trabajadores consideran que la capacitación es relevante y también una inversión el cual mejora y agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas. Por último se supo que el 100% de trabajadores consideran que el financiamiento y la capacitación incrementan la rentabilidad de las Mype.

Trigoso (2013) en su tesis titulada: el financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las MYPE del sector hotelero de Huaraz 2012. Tuvo como objetivo general, relacionar el financiamiento con la percepción de la rentabilidad de las Mype del sector hotelero de Huaraz en el año 2012. La investigación fue de tipo y nivel cuantitativo y correlacional, diseño descriptivo correlacional de corte transversal. Para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 30 Mype de una población de 60, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: El 40% de las Mype encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y el 40% de las Mype trabajan con su propio capital. En cuanto a la Rentabilidad, el 67% son empresarios que perciben tener incremento de rentabilidad, al contrario solo el 33% son empresarios que no tienen rentabilidad, y el 60% de los empresarios encuestados manifiesta que la rentabilidad obtenida en su empresa ha sido incrementado en sus activos, el 20% dice que han reducido sus deudas, y solo el 20% manifiesta que ya no recurre a préstamos. Concluye: La mayoría de las Mype encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y por ende se ha determinado la existencia de una relación significativa entre el financiamiento y la Rentabilidad de las Mype del sector hotelero de Huaraz 2012.

Garay (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento de las Mype del sector manufactura – rubro actividades de impresión del distrito de Huaraz, 2014. Tuvo como objetivo general de esta investigación fue describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector manufactura – rubro actividades de impresión del distrito de Huaraz, 2014. 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, y se obtuvo los siguientes resultados: 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. Finalmente se llegó a la conclusión de que las Mype del rubro estudiado en su mayoría recurren al financiamiento propio con menor uso del crédito bancario, ya que los empresarios perciben que las entidades financieras desconfían del otorgamiento del crédito a las Mype porque son muy jóvenes, siendo éste uno de los motivos para que las empresas del sector no se desarrollen en su magnitud.

Huamán (2014) en su tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad en la mype del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012. La investigación tuvo como objetivo general, determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las Mype en el sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz en el año 2012. El Tipo de investigación Fue cuantitativa -descriptivo para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 08 Mype de una población de 15 a quienes se les aplicó un cuestionario de 10 preguntas aplicando la técnica de encuesta obteniendo los siguientes resultados: el 40% del personal administrativo tenían de 20 a 29 años el 67% de los representantes de las MYPE son de sexo

masculino el 47% de las Mype tenían nivel tecnológico el 27% son licenciados en administración en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo el 33% utilizó el crédito comercial con relación al crédito de largo plazo el 27% solicitó crédito hipotecario el 47% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera así como el 27% de la población afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. Finalmente las conclusiones son: la mayoría de las Mype encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y aproximadamente dos tercios de las mismas si capacitan a su personal.

Prudencio (2014) en su tesis denominada: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro pollería de la ciudad de Huaraz 2013. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector Servicios. Rubro pollería de la ciudad de Huaraz período 2013. Fue una investigación cuantitativa, de nivel descriptivo no experimental y diseño descriptivo simple, se aplicó una encuesta a 7 Mype del Distrito de Huaraz de una población de 25, los resultados son los siguientes. La edad promedio de los representantes legales fluctúa en el rango de 26 a 60 años y el 43% son del sexo masculino, en la muestra estudiada predomina la instrucción Secundaria completa. En el periodo de estudio el 29 % recibieron créditos al sistema no bancario; el 71% que recibieron crédito, invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. Teniendo en cuenta que el 29% de los que recibieron financiamiento de terceros, el 57% recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 43% siendo lo contrario. El 71% indican que sus negocios son formales. En cuanto el 100% se encuentran 4 años en la actividad empresarial (rubro pollería); El 57% tienen 1 a 4 trabajadores permanentes. El 86% afirmó que la

rentabilidad de sus empresas mejoró en los dos últimos años, el 14% indica que no mejoró, El 86% afirmó que la rentabilidad de sus empresas se mantiene, el 14% indicó que disminuyó. Conclusión: Las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicios, rubro pollería de la ciudad de Huaraz período 2013, están explicadas por los resultados empíricos y las teorías analizadas en la presente investigación.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Teoría del financiamiento**

Se llama financiamiento al hecho de proporcionar o suministrar dinero o capital a una empresa o individuo para conseguir recursos o medios para la adquisición de algún bien o servicio. Según su plazo de vencimiento una financiación puede dividirse en corto y largo plazo. Siendo la de corto plazo aquella cuyo tiempo de devolución es menor a un año. La de largo plazo es aquella en la que el vencimiento es mayor a un año.

#### ***2.2.1.1. Teoría de Modigliani & Miller M&M***

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani & Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

**Proposición I:** Brealey & Myers (1993), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”.

Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

#### ***2.2.1.2. La teoría de la evaluación del impacto financiero.***

Evaluar un proyecto de inversión consiste en determinar, mediante un análisis de costo beneficio, si genera o no el rendimiento deseado para entonces tomar la decisión de realizarlo o rechazarlo. El estudio financiero considera la información de los estudios de mercado y técnico para obtener los flujos de efectivo positivos y negativos a lo largo del horizonte de planeación, y entre otras cosas evalúa la utilidad y la calidad de la inversión del proyecto. Este estudio deberá examinar la conveniencia de comprometer los recursos financieros en el proyecto, en comparación con otras posibilidades que se conozcan de colocación. Normalmente la decisión final sobre la realización efectiva del proyecto dependerá de las conclusiones de los estudios de mercado, técnico y financiero (Penman, 2012); en su investigación “Financial Statement Análisis and Security Valuation”.

#### ***2.2.1.3. La teoría de la estructura del capital.***

Cuando hablamos de la estructura de capital básicamente nos referimos a las proporciones que guardan la deuda y las acciones en el lado derecho del balance, la estructura de capital se refiere al capital de largo plazo, como las obligaciones y las acciones que emite la compañía para financiarse. La teoría de la estructura de capital establece una relación entre la estructura de capital de la firma y el precio de las acciones y su costo de capital, proporcionando el conocimiento de los beneficios y los costos que trae aparejado el endeudamiento, lo cual ayuda a los directivos financieros a escoger la estructura de capital óptima para la compañía, cuando hablamos de

estructura de capital siempre nos referimos a la combinación deuda/acciones a valores de mercado (Dumrauf & Guillermo, 2012).

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

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO.

**Durand (1952)** publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

#### **Evidencia empírica:**

Con respecto al tamaño, numerosos trabajos han presentado evidencia empírica de la influencia que ejerce sobre la estructura financiera, con resultados no siempre acordes con los postulados teóricos que se pretendían contrastar. Remmers *et al.* (1975), Scott y Martin (1976) y Ferri y Jones (1979), pioneros en el estudio de esta relación, postulan una influencia positiva entre el tamaño y la tasa de endeudamiento, basada en que las empresas más grandes presentan (i) menor riesgo empresarial, (ii) mejor acceso a los mercados de crédito y (iii) menores costes de transacción y pago de intereses. Klein y Belt (1993), por su parte, utilizan (entre otras) el logaritmo neperiano de las ventas como una proxy de las asimetrías de información de la empresa, postulando que las empresas más grandes presentan menores asimetrías y, por tanto, una mayor probabilidad de utilizar financiamiento externo (propio o ajeno).

Cosh & Hughes (1993) analizan la estructura financiera de las pyme británicas a finales de los 80 y concluyen que las características de riesgo propias de su tamaño y la falta de información financiera, tanto de sus proyectos como de sus administradores, condicionan su estructura de capital, basada esencialmente en las aportaciones de tipo personal, con escasa o nula dispersión de la propiedad de las acciones y con un fuerte peso de la deuda a corto plazo. Con respecto a la edad, señalan que en cuanto más jóvenes son las empresas en mayor medida se cumplen las características anteriores indicadas.

También, Petersen & Rajan (1994), a través de una amplia muestra de pyme, obtienen evidencia de una relación positiva del tamaño con el apalancamiento, pero negativa en el caso de la edad. Michaelas (1999) postulan, igualmente, idénticas relaciones de causalidad entre tamaño y edad con el endeudamiento. Hall *et al.* (2000) presentan, también, evidencia empírica de estas relaciones, señalando que la edad influye negativamente, tanto sobre la deuda a largo plazo como sobre la de corto plazo, mientras que el tamaño influye positivamente sobre la primera y negativamente sobre la segunda. Romano (2000) postulan, para las empresas de carácter familiar, una relación positiva de la deuda con el tamaño, pero una relación positiva, también, con la edad, al tiempo que una relación negativa con los préstamos de familia.

En un estudio empírico comparado entre diversos países, Wald (1999) señala que el tamaño no es determinante en la elección de la estructura de capital en Francia y Alemania mientras que resulta positivamente relacionado en otros países (Estados Unidos, Japón y Reino Unido), sugiriendo la existencia de factores institucionales o legales diferentes entre países.

Desde la perspectiva de la teoría de jerarquía de preferencias (*pecking order*) de Myers y Majluf (1984), puede argumentarse que la edad debe guardar una relación negativa con el endeudamiento, puesto que a medida que transcurren los años, mayores serán las posibilidades de la empresa para retener utilidades y financiar sus proyectos con recursos propios.

Una interpretación alternativa (Fazzari, Glenn y Petersen (1988)) se ha desarrollado basándose en la posibilidad que los capitales internos y externos no sean perfectos sustitutos. De acuerdo a esta visión, la inversión depende de factores financieros, tales como la disponibilidad de financiamiento interno, acceso a deuda o capital, o el funcionamiento de mercados de créditos particulares. Se desprende que la existencia de diferencias entre los fondos que asisten a las empresas, implica la interdependencia de las decisiones de inversión y financiamiento.

## **2.3. Marco conceptual**

### **2.3.1. Financiamiento**

#### **2.3.1.1. Definición de Finanzas.**

Las finanzas (del latín *finis*, "acabar" o "terminar") son las actividades relacionadas con los flujos de capital y dinero entre individuos, empresas, o estados. Por extensión, también se denomina finanzas al análisis de estas actividades como especialidad de la economía y la administración, es decir, a una rama de la economía que se dedica de forma general al estudio del dinero, y particularmente está relacionado con las transacciones y la administración del dinero en cuyo marco se estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos; en otras palabras, lo relativo a la obtención y gestión del dinero, así

como de otros valores o sucedáneos del dinero, como lo son los títulos, los bonos, etc., Según Bodie y Merton, las finanzas "estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo". Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste, y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero. (Ferruz, L. 2000).

Según Lira (2009) las finanzas, son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor para los accionistas.

### ***2.3.1.2. Evolución de las finanzas.***

Desde el inicio, los gerentes financieros tuvieron que afrontar varios aspectos con la forma en que los inversionistas y acreedores evaluaban la empresa y como una decisión en particular afectaba a sus valuaciones respectivas. En esta ocasión no se idearon modelos de valuación para ser utilizados en la toma de decisiones financieras. Una situación interesante fue el observar que muchos de los modelos de valuación de dividendos desarrollados durante la década de 1950 para la valuación de la empresa, como el trabajo hecho en 1938 por John Burr Williams, no trascendieron en las finanzas por casi veinte años. Sin embargo por la preocupación de la valuación que se presentó en la década de 1950, se produjo la evaluación crítica de la estructura de capital y de la política de dividendos de la empresa en relación con la valuación en conjunto. Con los artículos publicados por Modigliani y Miller en 1958 y 1961 sobre estos temas, establecieron las bases para estudios teóricos más profundos que continúan actualmente.

### ***2.3.1.3. Funciones de la Finanzas***

Según Van Horne, 1988 las funciones de las finanzas comprenden tres decisiones importantes

- La decisión de inversión: Tiene como principal aspecto la inversión de capital en aquellos proyectos en que los beneficios se obtendrán en el futuro. Ya que los beneficios no se conocen con seguridad, es inevitable que en los proyectos de inversión haya riesgo.
- La decisión de financiamiento: Consiste en que el gerente financiero determine cuál es la mejor mezcla de financiamiento o composición del capital. Si una compañía, puede cambiar su valuación total mediante modificaciones en la composición de su capital debe existir una mezcla financiera optima, por la que se pueda llevar al máximo el precio de mercado por acción.
- La decisión de dividendos: Consiste en la decisión de dividendos, que incluye el porcentaje de las utilidades a pagar a los accionistas mediante dividendos en efectivo. Al tomar esta decisión de dividendos, debe ser analizada a partir de la decisión de financiamiento. Cada una de estas funciones debe ser considerada en relación con el objetivo de la empresa. Si se combinan bien las tres, se producirá el máximo valor de la empresa para sus accionistas.

### ***2.3.1.4. Importancia de las Finanzas.***

Las finanzas son la base de toda actividad comercial, y sin ellas la misma no se podría llevar a cabo, por ello es bueno que tengamos en cuenta que el concepto de finanzas, no solo se limita a explicarnos de qué se tratan, sino que también nos señala todos los factores que en ellas inciden. Una decisión fundamental en el ámbito de las finanzas es cuanto invertir y cuanto consumir. Cuando se usa recursos para satisfacer

deseos y necesidades del presente, se llama consumo. Mientras que si estos recursos se emplearán para aumentar el consumo futuro, se denomina inversión.

Lo primero para conocer la situación de una firma, es partir de la estimación de los flujos de caja esperados de los ingresos y de los egresos, con el fin de conocer el posible excedente.

### ***2.3.1.5. Tipos de finanzas***

#### **1. Las finanzas públicas:**

Las finanzas públicas constituyen la actividad económica del sector público, con su particular y característica estructura que convive con la economía de mercado, de la cual obtiene los recursos y a la cual le presta un marco de acción. Comprende los bienes, rentas y deudas que forman el activo y el pasivo de la nación y todos los demás bienes y rentas cuya administración corresponde al Poder Nacional a través de las distintas instituciones creadas por el estado para tal fin. El estado para poder realizar sus funciones y afrontar sus necesidades públicas, debe contar con recursos, y los mismos se obtienen a través de los diferentes procedimientos legalmente estatuidos y preceptuados en principios legales constitucionales.

Las finanzas públicas establece; estudia las necesidades; crea los recursos; ingresos; gastos, el estado hace uso de los recursos necesarios provenientes de su gestión política para desarrollar actividades financieras a través de la explotación y distribución de las riquezas para satisfacer las necesidades públicas (individuales y colectivas).

Crear la plataforma adecuada en cuanto a educación, salud, seguridad social, para el desarrollo de nuevas fuentes de trabajo, crear tecnología propia, en el marco de un sistema pluralista y flexible de toma de decisiones, que articule distintos

mecanismos de conformación de la voluntad colectiva. Garantizar un mayor control social sobre su gestión, mejorar los medios e instrumentos que hoy existen de representación política y social, establecer otras vías de participación complementarias a las de representación política, que fortalezcan, descentralicen su poder y transfieran responsabilidades y recursos a las comunidades estatales y locales y, finalmente, mejorar sus estructuras políticas.

Desarrollar estrategias de acción concurrente y propulsar estas acciones tendentes a la protección, al desarrollo de la seguridad ciudadana, la salud, la educación, el deporte, la cultura, el trabajo, y en fin, el bienestar social, para que la economía del país pueda desarrollarse y conducirla hacia un futuro próspero. La política fiscal como instrumento de estabilización y ajuste; políticas heterodoxas y ortodoxas (tradicionales y no tradicionales) de las finanzas públicas.

## **2. *Las Finanzas privadas:***

Están relacionadas con las funciones de las empresas privadas y aquellas empresas del estado que funcionan bajo la teoría de la óptima productividad para la maximización de las ganancias. Portal educativo en economía y finanzas, (2012).

### **Según su procedencia:**

- a. 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.
- b. Los amigos y los parientes.** las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés bajo, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

- c. **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.
- d. **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. Club planeta, (2008).

***Financiamiento a corto plazo.***

- **Crédito comercial:** es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Líneas 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 las cuentas por cobrar:** consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso

el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (Financiamiento a corto plazo. 2011).

***Financiamiento a largo plazo.***

- **Hipoteca:** es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **Bonos:** es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento financiero:** contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (Financiamiento a largo plazo, 2011).

Es por ello, que en nuestros países existen un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- a. **Instituciones financieras privadas:** Bancos, Sociedades Financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, Cooperativas de Ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

**b. Instituciones financieras públicas:** Bancos del Estado, Cajas Rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la Superintendencia de Bancos.

#### *2.3.1.6. Clases de empresas.*

##### *2.3.1.6.1. Empresas industriales*

Se caracterizan porque, a través de la adquisición de unas materias primas y la transformación de las mismas, obtienen un producto final. Las empresas industriales pueden ser extractivas o manufactureras: las primeras se dedican a la explotación de los recursos naturales y las segundas transforman la materia prima en productos terminados.

##### *2.3.1.6.2. Empresas comerciales*

Son las que adquieren bienes o mercancías para su venta posterior. Las empresas comerciales se clasifican a su vez en **mayoristas** (adquieren bienes en grandes cantidades para distribuir, normalmente entre los minoristas), **minoristas** (venden a una escala mucho menor que los mayoristas, normalmente al consumidor final del producto), y las terceras son las **comisionistas** (se encargan de vender productos a cambio de una comisión).

##### *2.3.1.6.3. Empresas de servicios*

Se caracterizan por la venta de servicios, bien sean profesionales o de cualquier otro tipo. Los servicios tiene tres características: son intangibles (no se pueden tocar), son heterogéneos (son diferentes en función de la demanda de las personas) y la tercera es que caducan, tiene una permanencia en el tiempo y se tiene que utilizar cuando están en uso Meléndez, (2007).

### ***2.3.1.7. Micro y Pequeña Empresa.***

#### ***2.3.1.7.1. Definición:***

Tradicionalmente se define a la MYPE, en función de la cantidad de recurso humano y el capital financiero que posee, según la ley N° 28015 – ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa la define como las unidades económicas constituidas 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.

Además la Organización Internacional de Trabajo (OIT) en su informe sobre fomento de las pequeñas y medianas empresas, presentado en la 72° reunión de la conferencia internacional del trabajo, realizada en ginebra en 1986, define de manera amplia a las pequeñas y medianas empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con o más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no es estructurado de la economía (informales).

Por otro lado la CEPAL – Comisión Económica para América Latina y el Caribe, define a la microempresa como unidad productora con menos de diez (10) personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

#### ***2.3.1.8. Características del micro y pequeña empresa:***

##### **El número total de trabajadores:**

Según la ley de MYPE y PYME, el número de trabajadores en variable en cuanto a personal y los niveles de ventas, en el siguiente orden:

El micro empresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

**Niveles de ventas anuales:**

**a. La microempresa:** hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias UIT.

**b. La pequeña empresa:** a partir del monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.

Además las microempresas se dedican principalmente a actividades comerciales o de servicios y la mayoría de ellas se encuentra en Lima.

Cualitativamente la MYPE es un sector principalmente joven ya que casi el 50% de empresarios tienen un promedio de 24 años y están dispuestos a asumir distintos riesgos para obtener el crecimiento. La informalidad también es una característica de este sector ya que aproximadamente el 70% de la MYPE es informal, esto debido a la falta de capacitación a los empresarios sobre los beneficios de la formalidad. También se ha percibido una gran capacidad de gestión y desarrollo de recursos ya que al no tener acceso a créditos bancarios los empresarios han tenido que iniciar sus negocios con capital propio dando buenos resultados en el 50% de la población empresarial. Además la MYPE es flexible al cambio se basa en la experiencia y se adapta a la realidad teniendo como único inconveniente la falta de promoción en los mercados (Proyecto de ley N° 3273-2008).

***2.3.1.9. Régimen laboral del micro y pequeña empresa.***

El régimen de promoción y formalización de las MYPE se aplica todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las MYPE, así como a sus conductores y empleadores.

### **2.3.1.10. Formación del micro y pequeña empresa.**

El proceso de formación legal de la MYPE en el Perú es realmente muy engorroso ya que en promedio todo el trámite demora unos 120 días.

Empecemos con la constitución de una microempresa:

El recorrido inicia en la SUNAT donde deberá tramitar su número de RUC para lo cual solo se necesita el documento de identidad y los recibos de luz, agua y telefonía fija del local de la empresa.

Luego debemos elegir el régimen tributario más conveniente, estos pueden ser: Régimen Único Simplificado (RUS), Régimen Especial y Régimen General.

Realizado esto procedemos a imprimir los comprobantes de pago (en caso de haber elegido la segunda o tercera opción) para lo cual hay que presentar los formularios N° 806 y N° 816.

### **2.3.7.1 Importancia del micro y pequeña empresa en la economía.**

Las MYPE han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI) y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. Ahora también se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las Regiones del Perú aunque la gran mayoría está aún centrada en Lima. Además la MYPE ha aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el país más emprendedor ya que de cada 100 peruanos, el

40% es emprendedor mientras que en otros países el índice promedio es de 9%. Es una de las principales fuentes de empleo y permite una inversión inicial pequeña y el acceso a estratos de bajos y medianos recursos, además puede constituirse en apoyo importante para la gran empresa. (Vela, 2009).

### **2.3.8. Mercado Informal**

#### ***2.3.8.1. Historia del mercado informal***

La evolución histórica del comercio informal, al igual que la de la vivienda, está llena de vaivenes, movimientos de masas, juegos de intereses, conflictos y hasta enfrentamientos violentos. En el presente tema organizaremos nuevamente la narración en trece diferentes hitos históricos, cada uno de los cuales describirá el progresivo avance de los informales sobre la sociedad informal o el correlativo retroceso de ésta.

La historia del comercio informal es la historia de un largo camino entorpecido por una excesiva politización hacia los mercados que representan la aspiración popular por obtener una propiedad privada segura para poder desarrollar sus actividades comerciales en un ambiente propicio.

La búsqueda de ese mínimo objetivo por parte de los ambulantes ha contrastado a su vez con la inconsistencia de la actitud del Estado. El vaivén entre persecución y cooptación iniciado en la colonia ha ido revelando siglo tras siglo que las autoridades no comprendían lo que estaba ocurriendo. Desde hace más de 50 años el gobierno central y el municipio se transfieren responsabilidades mutuamente sin lograr una política coherente que les permita actuar por encima de sus intereses políticos particulares. Esto ha tergiversado los estímulos por completo, politizando a

un sector de ambulantes y retrasando la marcha de la mayoría hacía la actividad empresarial formal.

A lo largo de los años hemos visto cómo los ambulantes han librado grandes batallas para dar seguridad legal a su empresa. En resumidas cuentas, la primera de ellas fue por los derechos especiales de dominio en la cual los informales trataron de obtener su reconocimiento. La segunda batallas fue por los mercados y enfrentó a la mayoría de los ambulantes dispuestos a acumular ahorro suficiente para comenzar a edificarlos con el Estado que, aliado con una minoría de los mismos ambulantes estaba dispuesto a politizar el sistema para evitar perder influencia ante la masiva conversión de los ambulantes en propietarios particulares. En ambas batallas se repite el enfrentamiento entre el Perú informal que surge y el status que en cualquiera de sus manifestaciones políticas. Al postre desde el punto de vista de los ambulantes esas dos grandes batallas eran racionales: el derecho de propiedad sirve para aprovechar y preservar los recursos estimular la creación y garantizar la intangibilidad de la inversión y el ahorro. Permite así aprovechar los beneficios de una ubicación fija incluyendo la posibilidad de utilizarla como garantía En tal sentido el derecho de propiedad reduce la incertidumbre de seguridad y es esencial para desarrollar eficazmente cualquier actividad económica por eso los comerciantes informales ponen todo su empeño en obtenerlo. Para el efecto se basan primero en su propia normatividad extralegal que, a pesar de todo su ingenio es un sistema imperfecto para garantizarlo. De ahí que después se vean en la necesidad de recurrir a la negociación política y hasta el enfrentamiento para tratar de asegurarlo.

Semejante derroche de recursos podría hacer creer no obstante que el esfuerzo de los ambulantes por salir de las calles es inútil y que el estado debe intervenir

directamente. De aceptarse ese temperamento el ILD estima que el fisco tendría que hacer una inversión inicial de 108 millones de dólares en Lima equivaldría al 7,6% del total de la inversión pública de 1984 para todo el país la posibilidad de que el estado pueda erradicar directa y eficazmente a los ambulantes resulta poco probable. Los que si tiene sentido es ver cómo se ayuda en lugar de obstaculizar a los ambulantes en vista de que ellos ya son los más grandes constructores de mercados.

La solución ideal sería retirar obstáculos y convertir los estímulos políticos en facilidades legales para liberar y multiplicar las energías empresariales de los ambulantes y para que dentro del proceso competitivo en que se encuentran inmersos puedan explotar al máximo sus habilidades y servir más eficazmente a la comunidad. Prevalen en este comercio las familias, que trabajan con poco capital y manejan pequeñas cantidades de mercancías. Este tipo de comercio, paradójicamente, constituye a menudo un ejemplo de competencia monopolística. Así, factores de localización, captación de clientela o especialización de las tiendas motivan que mercancías físicamente idénticas puedan venderse a precios diferentes, lo que sería imposible en la competencia perfecta, y demuestra que existe un elemento de monopolio.

#### ***2.3.8.2. Los Mercados Informales.***

La segunda modalidad de comercio informal es la que se desarrolla desde mercados construidos informalmente por o para ambulantes que sean abandonar las calles. En lo fundamental los ambulantes tratan de dejar la vía pública porque éste les impone una serie de limitaciones. En la calle, los derechos especiales de dominio a pesar de todo no ofrecen seguridad suficiente para estimular una inversión a largo plazo que mejore la función minorista de los ambulantes porque en esos lugares no es

posible suscitar expectativas racionales de propiedad. Así mismo, los ambulantes tienen una productividad muy baja, debido a que la diversificación de bienes y servicios ofrecidos por cada uno es extremadamente reducida.

Los ambulantes están limitados pues por todos los inconvenientes que se desprenden de su carácter informal. Rara vez dan crédito y no brindan reparaciones ni garantías. Tampoco tienen instalaciones especiales para probar los productos ni están en condiciones de proporcionar una información especializada a sus clientes. Todo esto los excluye de comerciar productos sofisticados en los cuales los servicios conexos sean importantes para el cliente. Además enfrentan problemas derivados de la falta de almacenes acondicionados y sistemas de seguridad. Todas estas limitaciones hacen que los ambulantes tengan un estímulo muy fuerte para salir de las calles y reemplazar la carretilla por el mercado en busca de derechos de propiedad más seguros que los especiales de dominio.

### ***2.3.8.3. El Comercio Ambulatorio***

Tradicionalmente el comercio ambulatorio ha sido considerado como la actividad informal por antonomasia. Sin embargo no es más que una de las distintas manifestaciones del problema que consiste en el desarrollo de actividades comerciales en la calle, al margen de las disposiciones legales. El término "comercio ambulatorio" evoca dos actividades definidas la del comerciante que deambula por la ciudad ofreciendo productos o servicios sin un lugar fijo donde establecerse y la del comerciante que expende mercadería o presta servicios desde un puesto fijo en la vía pública. Esta distinción no es reciente pues ya en tiempos de la Colonia se les llamaba a los primeros "regatones", por su función minorista y su habilidad para negociar contratos y a los segundos "mercaderes de cajón", por sus emplazamientos

de madera en la vía pública equívoco dado que no todos los "ambulantes" deambulan sin embargo se trata de la denominación más difundida.

#### ***2.3.8.4. Causas del Mercado Informal***

Estamos seguras que existen múltiples razones por las cuales se origina en mayor proporción la economía informal en nuestro país, es por eso que en nuestro trabajo queremos resaltar las más importantes, de manera tal que se obtenga una mejor comprensión por parte de los lectores.

Los peruanos siempre hemos sido informales, pero esta forma de ser comienza a convertirse en una preocupación teórica, cuando se empieza a tratar el tema de la marginalidad. La migración andina a la capital, producto de esta marginación, hizo colapsar a los sistemas urbanos y fue generando lo que hoy se conoce como mercado informal.

Otro motivo por el que se atraviesa después en relación a la existencia de un sector informal son los elevados costos de la formalidad, tanto para el acceso como para la permanencia. Para esto se da el caso en que una persona que quiera establecer su propio negocio necesita contratar los servicios de un abogado y luego dedicar semanas si no meses a conseguir permisos y licencias a una multitud de oficinas públicas diferentes, además de tener que pagar bajo la mesa a una infinidad de funcionarios corruptos para "agilizar" la tramitación.

#### **2.4. Hipótesis**

El financiamiento tiene características propias en el mercado de Pedregal de la provincia de Huaraz, 2015.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. El tipo de la investigación:**

El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo, porque para el procesamiento de los datos se utilizó la matemática y la estadística.

Cuantitativo porque se utilizó la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población. Se tomó el enfoque cuantitativo porque se pretendió obtener la recolección de datos para conocer o medir el fenómeno en estudio y encontrar soluciones para la misma; la cual trae consigo la afirmación o negación de la hipótesis establecida en dicho estudio. (Hernández, 2006)

#### **3.2. Nivel de Investigación**

*El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables del estudio.*

Descriptiva consiste en buscar a especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice, describe tendencias de un grupo o población. (Hernández, 2006)

#### **3.3. Diseño de la investigación**

No experimental descriptivo.

No experimental: porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo: porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

$$M \longrightarrow O$$

Dónde:

M = Muestra conformada por las Mype encuestadas

O = Observación de la variable: Financiamiento.

### **3.4. Población y muestra**

#### **3.4.1. Población**

Población es la totalidad de fenómenos a estudiar en donde las unidades poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación.

La población estuvo conformada por los comerciantes del mercado de Pedregal.

N = 189 comerciantes del mercado Pedregal.

#### **3.4.2. Muestra**

La muestra es indispensable para el investigador ya que es imposible encuestar a todos los miembros de una población debido a problemas de tiempo, recursos y esfuerzo.

n = 141 comerciantes del mercado Pedregal

### 3.5. Operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
FINANCIAMIENTO	Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa.	características relacionadas al perfil de los comerciantes del mercado Pedregal	Edad de los comerciantes. Género de los comerciantes Estado civil	¿Cuál es la edad del empresario? ¿Cuál es el sexo del empresario? ¿Cuál es el grado de instrucción del empresario? ¿Cuál es su estado civil?
		características relacionadas al perfil del comercio del mercado Pedregal	Actividad económica del negocio. Antigüedad del negocio Objetivo de los comerciantes Tipo de trabajadores laboran Formalidad de los comerciantes	¿Cuál es la actividad económica del negocio? ¿Cuál es el tiempo de antigüedad del negocio a que se dedican los comerciantes? ¿Cuál es el objetivo de los comerciantes del mercado Pedregal? ¿Qué tipo de trabajadores laboran en el mercado Pedregal? ¿Cuál es la formalidad de los comerciantes del mercado Pedregal?
		características relacionadas al financiamiento	Describir el tipo de financiamiento de los comerciantes del mercado Pedregal. Describir el medio alternativo del financiamiento Describir tipos de financiamiento Describir el capital de inicio	¿Usted utilizó el financiamiento interno para su micro empresa? ¿Usted utilizó la línea de crédito como instrumento financiero? ¿Cómo fue el tipo de financiamiento? ¿Con cuánto de capital inicio su negocio? ¿En qué invirtió el crédito financiero que obtuvo?

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

#### **3.6.1. Técnicas**

Para el desarrollo de la presente investigación se ha utilizado la técnica del recojo de la información a través de la encuesta.

La encuesta consiste en recopilar información sobre una parte de la población denominada muestra, por ejemplo, datos generales, opiniones, sugerencias o respuestas que se proporcionen a preguntas formuladas sobre los diversos indicadores que se pretenden investigar a través de este medio. Debido a los objetivos que se pretenden alcanzar en la investigación es necesario hacer uso de una técnica como lo es, la encuesta que permita recolectar información para realizar su respectivo análisis. (Hernández, 2006)

#### **3.6.2. Instrumento**

Se utilizó cuestionario estructurado, con 16 preguntas de tipo cerrada, dirigido a los comerciantes del mercado Pedregal.

Un cuestionario es un instrumento de investigación que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones con el propósito de obtener información de los consultados. Aunque a menudo están diseñados para poder realizar un análisis estadístico de las respuestas. El cuestionario es un documento formado por un conjunto de preguntas que deben estar redactadas de forma coherente, y organizadas, secuenciadas y estructuradas de acuerdo con una determinada planificación, con el fin de que sus respuestas nos puedan ofrecer toda la información.

### **3.7. Plan de análisis**

La ejecución del procesamiento y almacenamiento del análisis de datos se realizó a través del programa informático Microsoft Excel, para la posterior creación de la base de datos, los respectivos gráficos, desarrollando el análisis de los datos obtenidos complementado con el uso de bibliografía, y así generar un mayor sustento a los resultados.

### 3.8. Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODLOGIA
El financiamiento del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015.	¿Cómo es el financiamiento del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015?	<p><b>OBJETIVO GENERAL:</b>            Describir el financiamiento del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECIFICOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Describir las características de los comerciantes en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015</li> <li>✓ Describir las características del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015</li> <li>✓ Describir las características del financiamiento del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015</li> </ul>	Las fuentes de financiamiento influyen favorablemente en el desarrollo de las Mype del mercado Pedregal en la provincia de Huaraz.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El tipo de investigación cuantitativo</li> <li>2. Nivel de investigación de la tesis Nivel descriptivo</li> <li>3. Diseño de la investigación  Descriptivo simple – no experimental - transversal</li> <li>4. El universo y muestra  Universo: 189 comerciantes del mercado Pedregal Muestra: 141 comerciantes del mercado Pedregal</li> <li>5. Plan de análisis</li> </ol>

### 3.9. Principios éticos

**Principio de Justicia:** Comprendió el trato justo antes, durante y después de su participación, se tuvo en cuenta:

- La selección justa de participantes. El trato sin prejuicio a quienes rehúsan de continuar la participación del estudio.
- El trato respetuoso y amable siempre enfocando el derecho a la privacidad y confidencialidad garantizando la seguridad de las personas.

**Privacidad:** toda la información recibida en el presente estudio se mantuvo en secreto y se evitó ser expuesto, respetando la intimidad de los comerciantes del mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, siendo útil sólo para fines de la investigación.

**Honestidad:** se informó a los comerciantes del mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, cuyos resultados se encontraron plasmados en el presente estudio.

**Anonimato:** se aplicó el cuestionario indicándoles a los comerciantes del mercado Pedregal de la provincia de Huaraz que la investigación es anónima y que la información obtenida fue sólo para fines de la investigación.

## IV. RESULTADOS

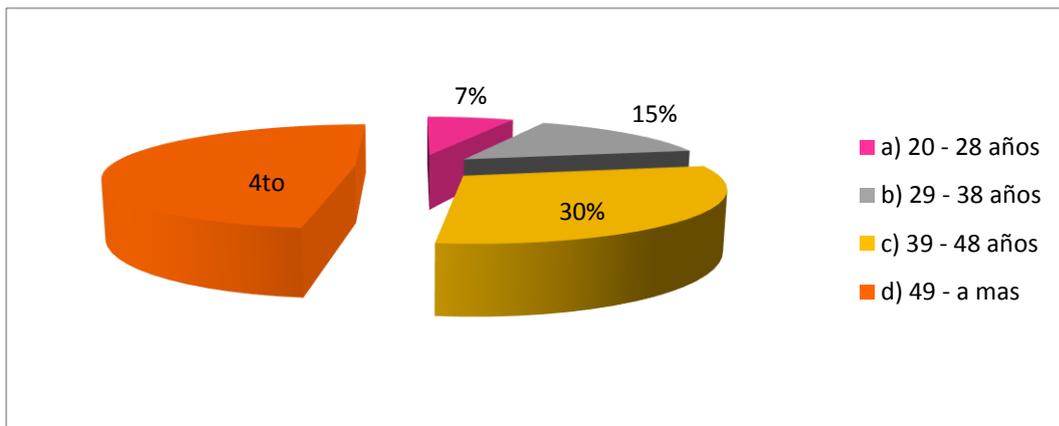
### 4.1. RESULTADOS

#### RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS COMERCIANTES

*Tabla 1. Edad*

Alternativa	fi	%
a) 20 - 28 años	10	7
b) 29 - 38 años	21	15
c) 39 - 48 años	43	30
d) 49 - a más	67	48
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 01:** Edad de los comerciantes del mercado Pedregal.

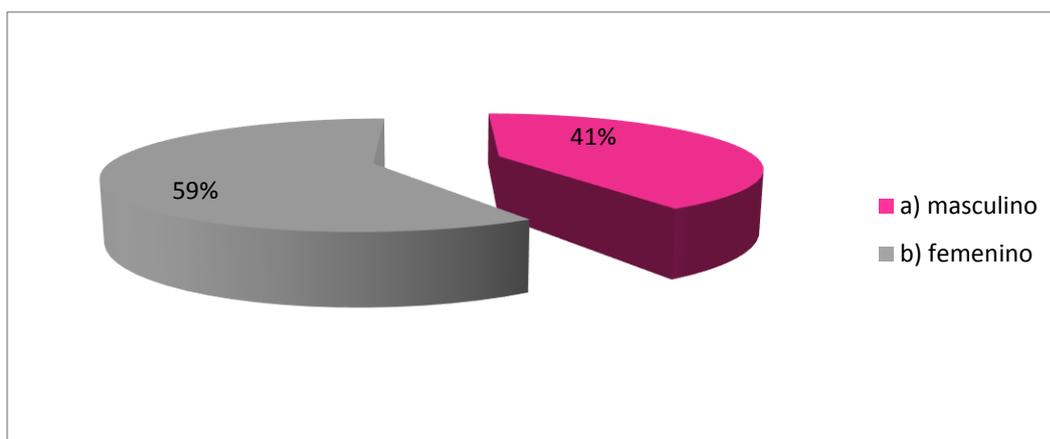
**Fuente:** tabla 01

**Interpretación:** del 100% de los encuestados, respecto a las edades de los comerciantes, el 48% tiene de 49 años a más, el 30% tiene de 39 a 48 años, el 15% tienen de 29 a 38 años y el 7% tienen de 20 a 28 años; del resultado arrojado de esta interrogante, se concluye que la mayoría de los encuestados superan la edad de 49 años.

**Tabla 2. Género**

Alternativa	fi	%
a) masculino	58	41
b) femenino	83	59
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 02:** cuál es el sexo de los comerciantes del mercado Pedregal

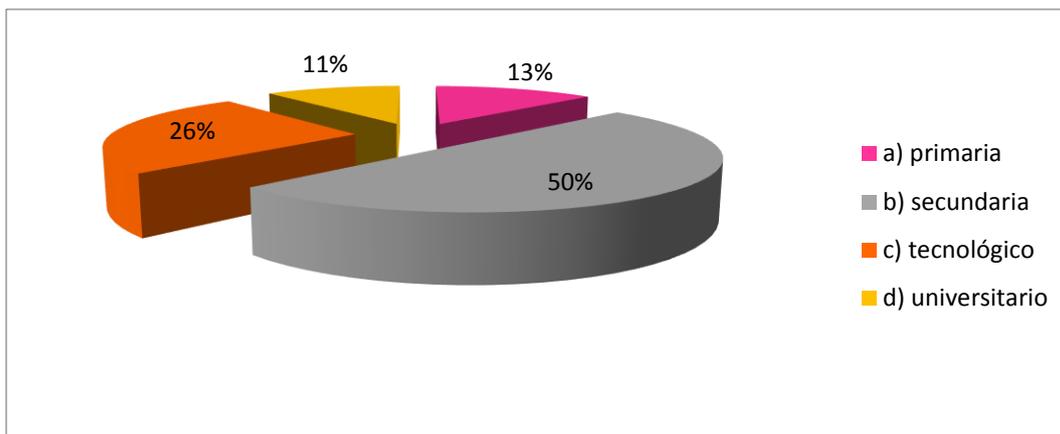
**Fuente:** tabla 02

**Interpretación:** del 100% de los encuestados, el 59% son de sexo femenino y el 41% son de sexo masculino, notándose que la mayoría de los encuestados son mujeres.

**Tabla 3. Grado de instrucción**

Alternativa	fi	%
a) Primaria	18	13
b) Secundaria	71	50
c) Tecnológico	37	26
d) Universitario	15	11
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 03:** cuál es el grado de instrucción de los comerciantes

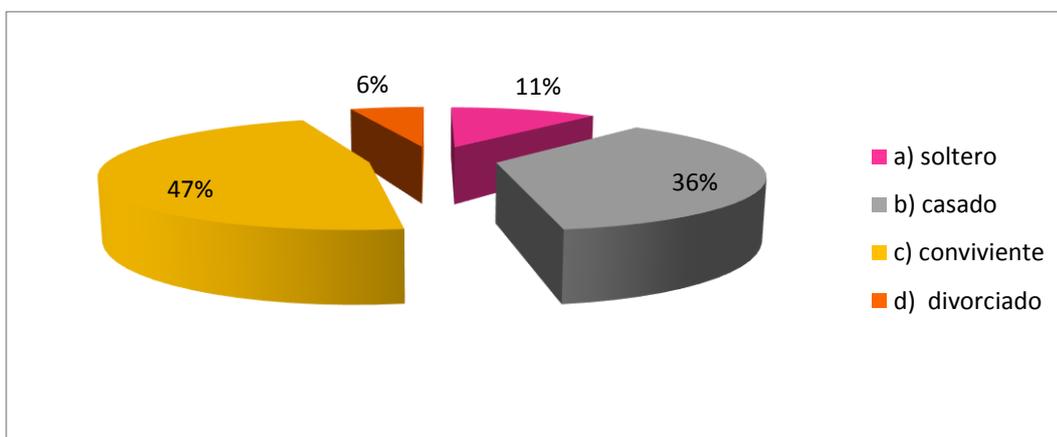
**Fuente:** tabla 03

**Interpretación:** del 100% de los encuestados, el 50 % respondieron que tienen el nivel secundario, el 26% tienen estudios tecnológicos, el 13% poseen estudios de primaria y sólo el 11% son universitarios.

**Tabla 4. Estado civil**

Alternativa	fi	%
a) soltero	16	11
b) casado	51	36
c) conviviente	66	47
d) divorciado	8	6
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 04:** Cuál es el estado civil de los comerciantes

**Fuente:** tabla 04

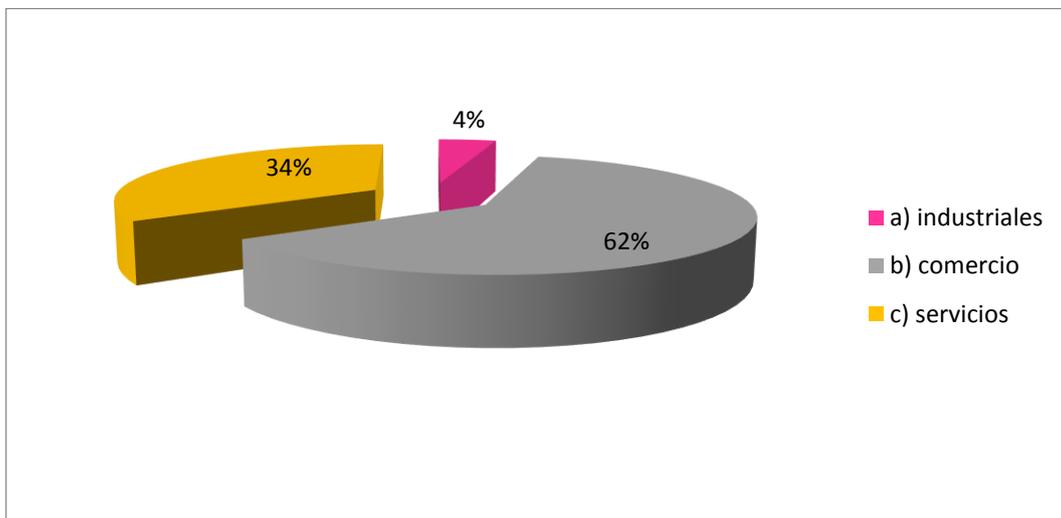
**Interpretación:** del 100% de los encuestados, el 47% de los encuestados afirmó que son convivientes; el 36% son casados; el 11% son solteros y sólo el 6% son divorciados.

## RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO

**Tabla 5. Actividad económica**

Alternativa	fi	%
a) industriales	6	4
b) comercio	87	62
c) servicios	48	34
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 05:** cuál es la actividad económica predominante de los comerciantes

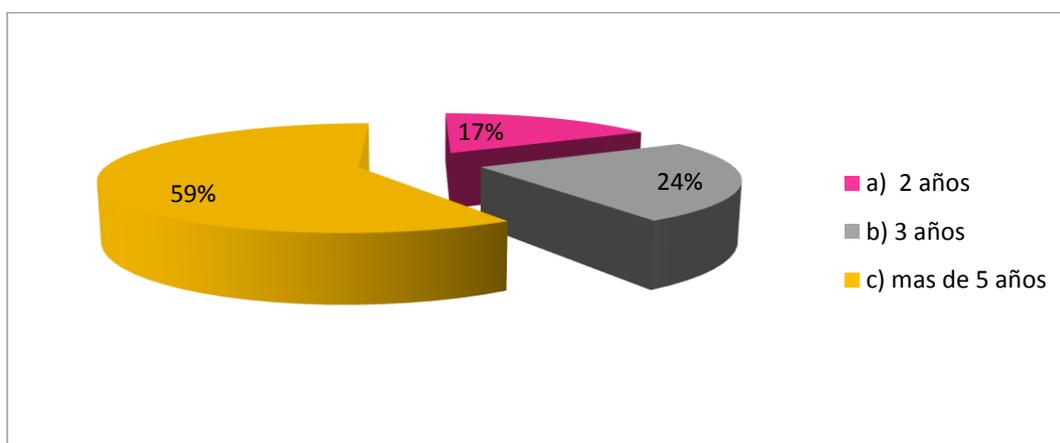
**Fuente:** tabla 05

**Interpretación:** del 100% de los encuestados, un 62% de los encuestados indica que su actividad económica predominante está en el sector comercio, el 34% afirmó que es en servicios y un porcentaje del 4% en industriales.

**Tabla 6. Antigüedad del negocio**

Alternativa	fi	%
a) 2 años	24	17
b) 3 años	34	24
c) más de 5 años	83	59
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 06:** Cuál es el tiempo de antigüedad de los comerciantes

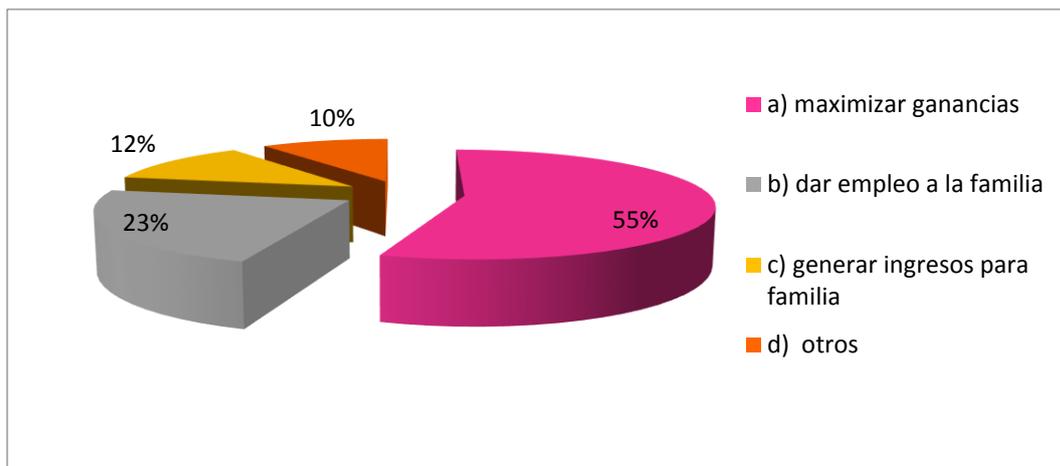
**Fuente:** tabla 06

**interpretación:** del 100% de los encuestados, el 59% indica que ya tienen más de 5 años en el negocio, el 24% señala que son 3 años y el 17% menciona que son 2 años.

**Tabla 7. Objetivo de los comerciantes de Pedregal**

Alternativa	fi	%
a) maximizar ganancias	78	55
b) dar empleo a la familia	32	23
c) generar ingresos para familia	17	12
d) otros	14	10
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 07:** cuál es objetivo de los comerciantes del mercado Pedregal.

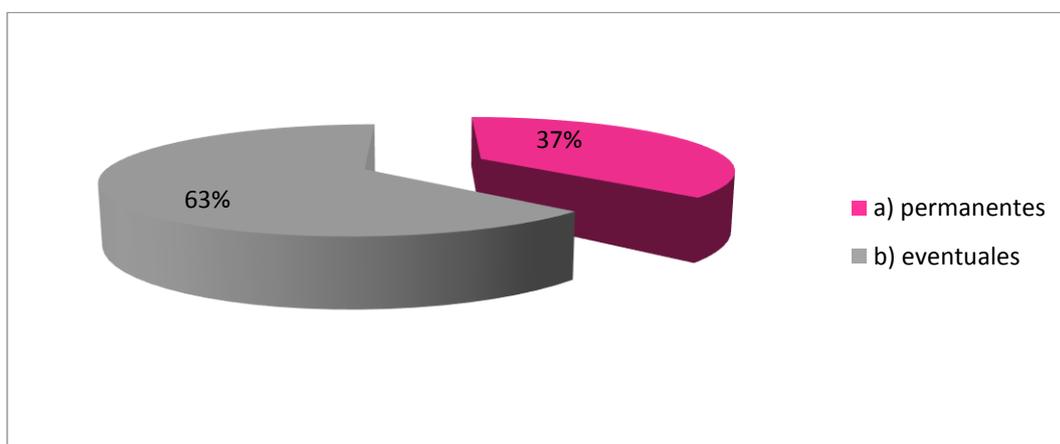
**Fuente:** tabla 07

**Interpretación:** del 100% de los encuestados, nos indican que el 55% es maximizar ganancias, el 23% es dar empleo a la familia, el 12% es generar ingresos para la familia y el 10% indican que son otros.

**Tabla 8. Tipo de trabajadores que laboran.**

Alternativa	fi	%
a) permanentes	52	37
b) eventuales	89	63
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 08:** Qué tipo trabajadores laboran en el mercado Pedregal

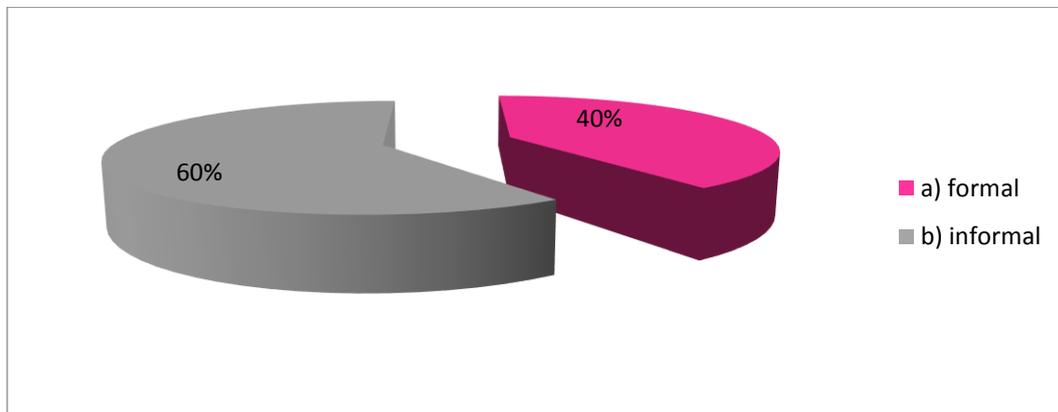
**Fuente:** tabla 08

**Interpretación:** del 100% de los encuestados, la mayoría de los trabajadores son eventuales y representa el 63% y solo el 37% de los mismos son permanentes.

**Tabla 9. Formalidad de los comerciantes de Pedregal**

Alternativa	fi	%
a) formal	57	40
b) informal	84	60
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 09:** Cuál es la formalidad de los comerciantes.

**Fuente:** tabla 09

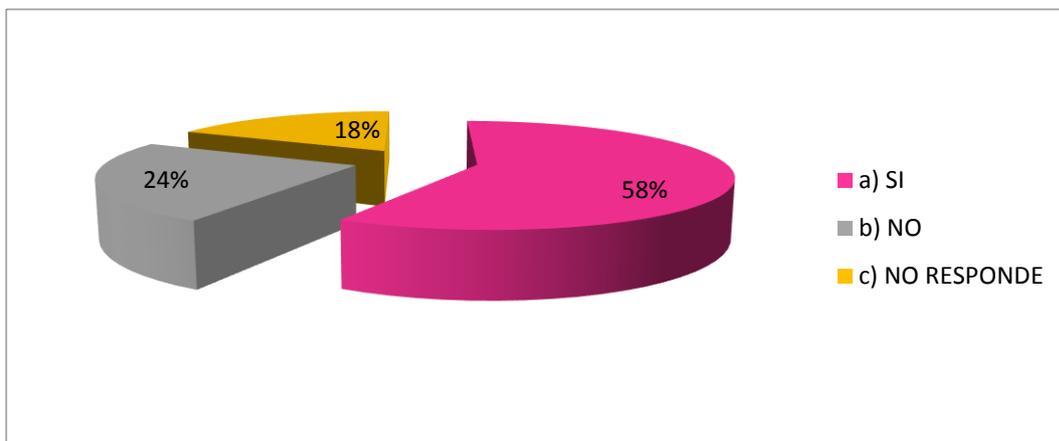
**Interpretación:** del 100% de los encuestados, el 60% indica que son informales y el 40% son formales.

## RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO

**Tabla 10. Utilizó financiamiento interno**

Alternativa	fi	%
a) SI	82	58
b) NO	34	24
c) NO RESPONDE	25	18
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 10:** usted utilizó el financiamiento interno para su negocio.

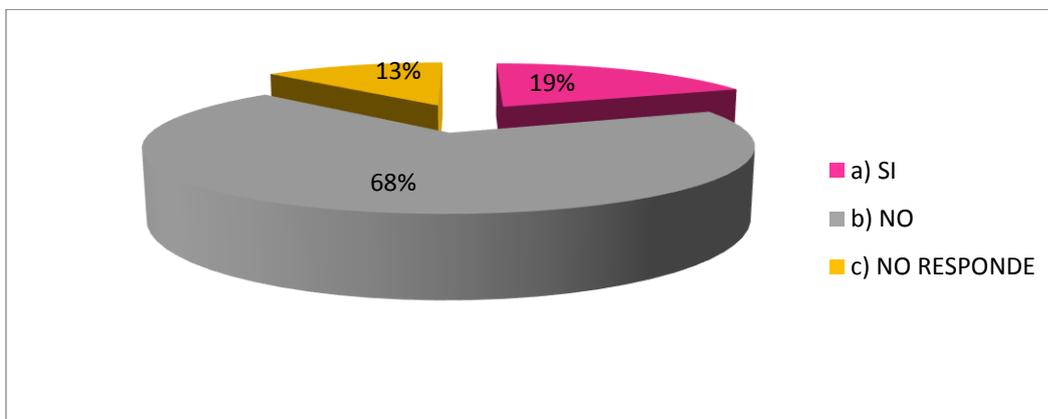
**Fuente:** tabla 10

**Interpretación:** del 100% de los encuestados nos indican que el 58% si utilizó el financiamiento interno, el 24% indica que no usaron el financiamiento interno y el 18% no responde.

**Tabla 11. Utilizó el crédito como medio de financiamiento**

Alternativa	fi	%
a) SI	27	19
b) NO	96	68
c) NO RESPONDE	18	13
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 11:** usted utilizó línea de crédito para su negocio.

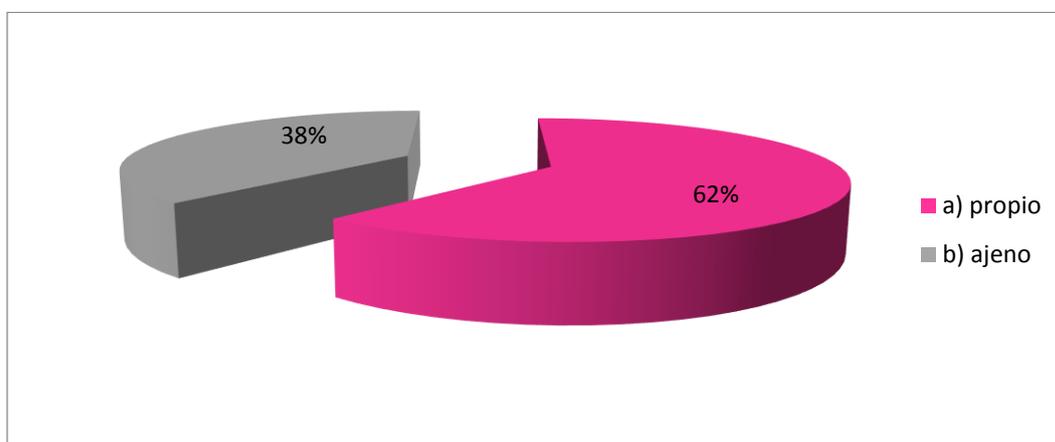
**Fuente:** tabla 11

**Interpretación:** del 100% de los encuestados el 68% indica que no utilizó una línea de crédito, 19% dice que sí utilizó una línea de crédito y el 13% no responde a la interrogante.

**Tabla 12. Tipo de financiamiento de los comerciantes**

Alternativa	fi	%
a) propio	87	62
b) ajeno	54	38
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 12:** como fue el financiamiento de su negocio.

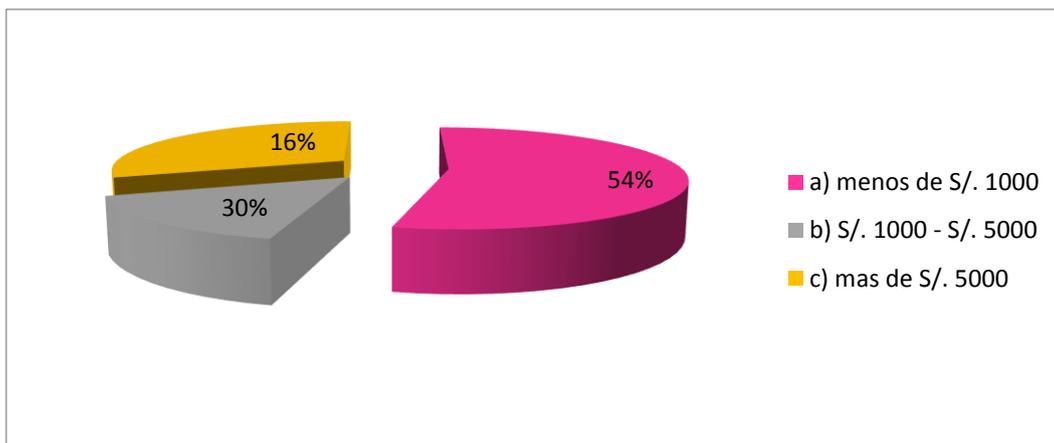
**Fuente:** tabla 12

**Interpretación:** del 100% de los encuestados indican que el 62% es financiamiento propio y solo el 38% indican que su financiamiento es ajeno.

**Tabla 13. Capital con el que inició su negocio.**

Alternativa	fi	%
a) menos de S/. 1000	76	54
b) S/. 1000 - S/. 5000	43	30
c) más de S/. 5000	22	16
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 13:** con cuánto de capital inició su negocio.

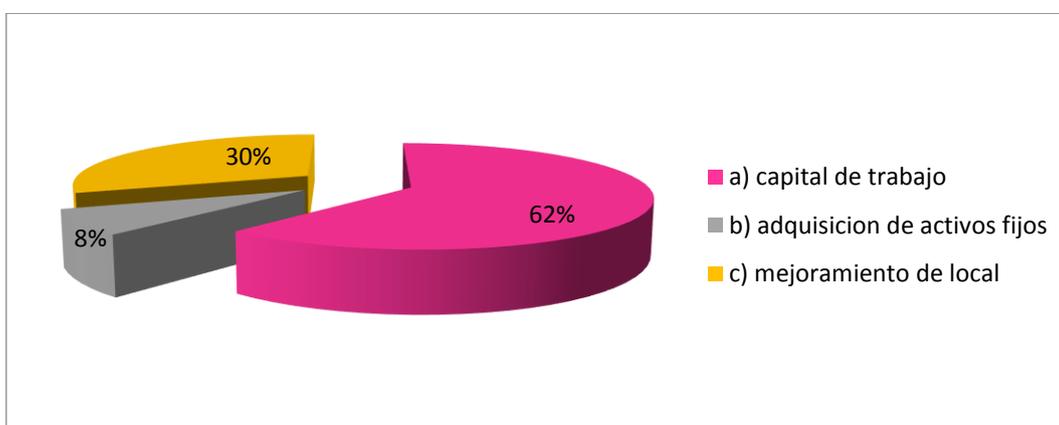
**Fuente:** tabla 13

**Interpretación:** del 100% de los encuestados nos indican que el 54% iniciaron sus negocios con menos de 1,000.00 soles, el 30% con 1000 a 5000 y el 16% inició con más de 5000.

**Tabla 14. Inversión del crédito financiero que obtuvo.**

Alternativa	Fi	%
a) capital de trabajo	87	62
b) adquisición de activos fijos	11	8
c) mejoramiento de local	43	30
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.

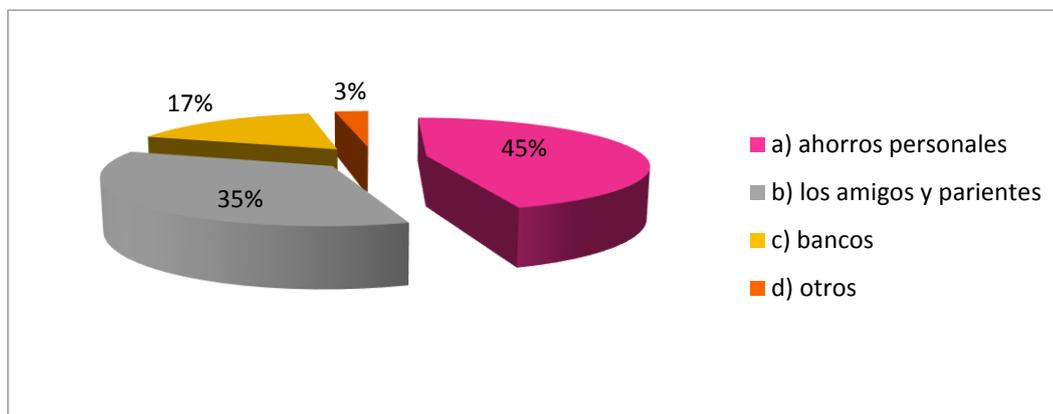


**Interpretación:** del 100% de los encuestados, el 62% son para capital de trabajo y el 30% son para el mejoramiento de local y el 8% son para la adquisición de activos fijos.

**Tabla 15. Forma de financiamiento para su negocio.**

Alternativa	fi	%
a) ahorros personales	64	45
b) los amigos y parientes	49	35
c) bancos	24	17
d) otros	4	3
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 15:** cuál fue la forma de financiamiento de su negocio

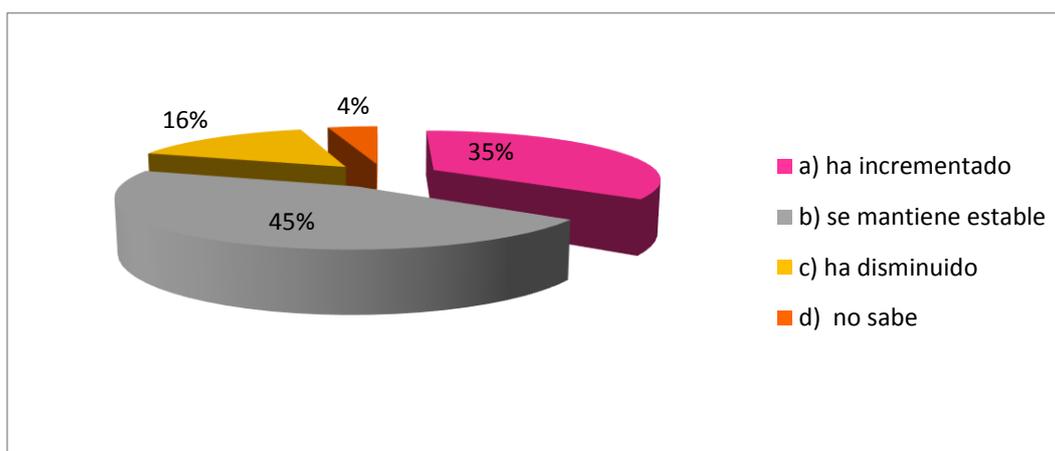
**Fuente:** tabla 15

**Interpretación:** del 100% de los encuestados, el 45% son por ahorros personales, el 35% indica que es por mediante amigos y parientes, el 17% son por bancos y el 3% son otros.

**Tabla 16. Ventas en los últimos años.**

Alternativa	fi	%
a) ha incrementado	49	35
b) se mantiene estable	63	45
c) ha disminuido	23	16
d) no sabe	6	4
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los comerciantes del mercado Pedregal.



**Figura 16:** cuál es el sexo de los comerciantes del mercado Pedregal

**Fuente:** tabla 16

**Interpretación:** del 100% de los encuestados, el 45% nos indican que se mantiene estable, el 35% indica que ha incrementado las ventas, el 16% indica que ha disminuido y el 4% no sabe.

## 4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

### RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS COMERCIANTES DE LAS MYPE

El 100% de los encuestados pertenece a la población adulta, tal como lo refiere Yovera, F. (2014) en su tesis El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014. y Ágreda, A. (2013) en la Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro comercializadoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote (casco urbano), periodo 2012. Esta población es capaz de tomar decisiones y afrontar desafíos de mercado.

**(Tabla 01)**

Del 100% de los encuestados, el 59% son de sexo femenino y el 41% son de sexo masculino. A diferencia de los estudios de Estrada, A. (2015) en su tesis Caracterización del financiamiento en el micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro lubricantes de la Av. Pardo, cdra. 11 del distrito de Chimbote, 2013. Tuvo como resultados, que el 88% son de sexo masculino, mientras que el 12% es femenino. En los resultados obtenidos de nuestra investigación, observamos la mayor presencia de mujeres en el ámbito del comercio en el mercado de Pedregal, debido a su capacidad de manejo de los productos pertenecientes a la canasta familiar **(Tabla 02)**

Del 100% de los encuestados, respecto al grado de instrucción, los porcentajes más altos se dan en el nivel secundario, con el 50%, y el 26% de los encuestados son egresados de tecnológicos. Entonces, cabe mencionar que difiere de los resultados obtenidos por Cáceres (2012) en su tesis: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio-rubro bordados artesanales del distrito de Chiva, provincia de Callosa-Región Arequipa, período 2008-2009; donde el 45% de los empresarios encuestados, tiene grado de instrucción superior. Pudiéndose concluir que, los empresarios del mercado de Pedregal, en su mayoría son personas con educación básica en el nivel secundario, sin estudios superiores que les permitan conocer y tener una visión más amplia sobre el proceso de financiamiento del mercado que les permita fortalecer las Mypes. **(Tabla 03)**

Respecto a la interrogante acerca del estado civil del 100% de los encuestados, el 47% manifestaron ser convivientes, el 36% casados y, una mínima diferencia se divide entre el 11% que corresponde a los solteros y el 6% a los divorciados. Esta realidad contrasta con la de Agreda (2013), que en su tesis: Caracterización del

financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro comercializadoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote (casco urbano), periodo 2011-2012; el 80% manifestaron ser casados; comparando con nuestra realidad, la situación es inversa, como bien es sabido un matrimonio cumple con los requisitos de formar una alianza patrimonial que se ve fortalecida con mayores garantías crediticias; ante esta problemática nuestros comerciantes del mercado de Pedregal tienen una gran desventaja. **(Tabla 04).**

### **RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO DE LAS MYPE**

Del 100% de los encuestados, el 62% indica que la actividad predominante es el comercio, el 34% es servicios, el 4% corresponde a la actividad industrial; este resultado difiere con González & Álvarez (2010) en su tesis titulada: Financiamiento a la inversión de las Pyme; donde el 98 % de las empresas son Pyme; de esta cantidad se concentran en el sector de servicios el 55%, comercio 26%, agropecuario 11% e industria 8%. Cabe resaltar que en el mercado de Pedregal, el rubro con mayor porcentaje es el del comercio, que establece la venta al por mayor y menor de insumos de la canasta familiar **(Tabla 05)**

Del 100% de los encuestados, el 59% indica que ya tienen más de 5 años en el negocio establecido, y el 24% indica que son 3 años; sólo el 17% señala una antigüedad menor a dos años. Asimismo, Robles (2014) en la tesis: Caracterización del financiamiento de las Mype del sector servicios, rubro cabinas de internet en el pueblo joven Dos de mayo del distrito de Chimbote, provincia del Santa, año 2013; Obtiene que el 54% de los encuestados manifestaron que la antigüedad de su negocio es mayor a 4 años; mientras que el 46% de los encuestados tienen menos de 4 años de permanencia en el rubro. Nuestra conclusión determina que los negocios en ambos

rubros tanto de servicios como comercio adquieren mayor estabilidad debido a su antigüedad en el mercado. **(Tabla 06)**

Del 100% de los encuestados, indican que el 55% es maximizar ganancias, el 23% es dar empleo a la familia, Este resultado se sustenta con lo planteado por Yovera (2014) en su tesis Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014; quien aduce que el 90% de los encuestados cree que el financiamiento externo, generó la adquisición de nuevos productos, que se ve reflejado posteriormente en mayor porcentaje ganancial para los comerciantes. Según nuestras investigaciones en el mercado de Pedregal, esta situación es la misma, aunque nuestros comerciantes prefirieron el financiamiento interno al externo. **(Tabla 07)**

Del 100% de los encuestados, el 63% son eventuales y el 37% son permanentes. Esta situación guarda relación con Giraldo (2012) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro ferretería, del distrito de Chimbote, período 2011, en el que presenta a un 50% de trabajadores eventuales frente a otro 50% de permanentes. En el mercado de Pedregal la mayoría de los trabajadores son eventuales, debido a factores diversos, entre ellos: la informalidad, la falta de servicios, factor económico y demás. **(Tabla 08)**

Del 100% de los encuestados, el 60% indica que son informales y el 40% son formales. Manifiesta concordancia con Yovera (2014) en su tesis Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014. Los principales resultados encontrados fueron que el 55% son informales y el 32% son formales. Como lo

sostuvimos en el cuadro anterior, esta informalidad reflejada, se debe a la poca ayuda del estado y gobiernos regionales y locales que incentivan de manera deficiente a que los trabajadores opten por la formalización. **(Tabla 09)**

## **RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE**

Del 100% de los encuestados indican que el 58% sí utilizó el financiamiento interno, el 24% indica que usaron el financiamiento externo y, el 18% no señalan si hubo o no financiamiento en su empresa. Este resultado concuerda con Trigos (2013) en su tesis: El financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las MYPE del sector hotelero de Huaraz 2012; donde el 40% de las Mype encuestadas, manifiestan haber obtenido financiamiento del sistema no bancario y el 40% de las Mype aseveraron trabajar con su propio capital. En el mercado de Pedregal, el financiamiento es en base a sus propios recursos (ahorros) o venta diaria por concesión. **(Tabla 10)**

Del 100% de los encuestados, el 68% indica que no utilizó la línea de crédito, 19% dice que sí utilizó. Este resultado es opuesto al de Prudencio (2014) que en su tesis: El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro pollería de la ciudad de Huaraz 2013; un 71% recibieron crédito. En el mercado de Pedregal, debido a que son comerciantes informales, no obtienen financiamiento financiero **(Tabla 11)**

Del 100% de los encuestados indica que el 62% indica que el Financiamiento es propio y el 38% indican que son ajenos. Este resultado es coherente con el estudio realizado por Garay (2014) en su tesis: caracterización del financiamiento de las Mype del sector manufactura – rubro actividades de impresión del distrito de Huaraz, 2014. En cuanto a la fuente de financiamiento, el 55% lo hicieron con ahorros propios, y el

45% solicitaron financiamiento externo; de los cuales solo el 87.76% fueron atendidos, desconfían del otorgamiento del crédito a las Mype debido a que son muy jóvenes. En el mercado de pedregal, la desconfianza se debe al grado de informalidad de los trabajadores e inestabilidad laboral. **(Tabla 12)**

Del 100% de los encuestados nos indican que el 54% iniciaron con menos de 1,000.00 n/s, el 30% entre S/. 1.000.00 a S/. 5.000.00. Este resultado no puede contrastarse con otras informaciones debido a que los autores no precisan esta información. **(Tabla 13)**

Del 100% de los encuestados, el 62% son para capital de trabajo y el 30% son para el mejoramiento de local. Estos resultados se reafirman con los estudios realizados por Sánchez (2013) en su tesis: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro bazar del mercado central de Huaraz – Ancash, 2011, donde el 95% de los encuestados acudieron a instituciones no bancarias; el 75% del crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo. Asimismo, Osorio (2013) en su tesis: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción civil del distrito de Independencia - Huaraz, periodo 2009 – 2010, Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% del financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias y dicho monto fue invertido en su capital de trabajo. En nuestra investigación determinamos que la mayor parte de los financiamientos se dirigen al capital de trabajo que les permite la adquisición de productos para sus establecimientos. **(Tabla 14)**

Del 100% de los encuestados, el 45% son por ahorros personales, el 35% indica que obtuvieron préstamos a través de amigos y parientes. No guarda relación con Tafur

(2013) en su tesis: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro panaderías del distrito de Huaraz período 2012, señala que los resultados de la investigación permitieron saber que el 29% de empresas se auto financian y el 71% son financiados por terceros. En el mercado de Pedregal, los comerciantes no poseen las garantías de pago de créditos. **(Tabla 15)**

Del 100% de los encuestados, el 45% indican que se mantiene estable, el 35% indica que ha incrementado las ventas. Este resultado es coherente a Beltrán (2008) En su informe final de tesis sobre predicción del crecimiento del micro y pequeñas empresas en Bolivia. Universidad Técnica de Oruro Facultad de Ciencias Económicas, Financieras y Administrativas carrera de Ingeniería Comercial. Las Mype enfrentan muchos problemas que les impide su crecimiento, es por esa razón que se vio por conveniente tratar de identificar los determinantes que inciden para que las Mype tengan un crecimiento sostenible en los próximos años, para que Bolivia pueda prestar más atención y tratar de plantear políticas, enfocadas especialmente a esos determinantes para obtener en un largo plazo resultados positivos. En el mercado de Pedregal, a pesar de no haber recibido el financiamiento externo, los comerciantes mencionan una estabilidad económica durante su permanencia en el rubro de comercio. **(Tabla 16)**

## V. CONCLUSIONES

1. Se han descrito las características de los comerciantes en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015; con el 48% de propietarios que tienen edades de 49 años a más; el 59% de los propietarios son de sexo femenino; el 50% de los propietarios tienen como grado de instrucción, educación secundaria; el 47% afirmaron que son convivientes. Estos porcentajes extraídos de la investigación nos revelan que la mayoría de los comerciantes son personas adultas capaces de tomar decisiones sobre el desenvolvimiento de sus puestos de trabajo, sea para financiamiento de líneas de crédito, ofertas y demandas de mercado y demás. El mercado resalta la presencia de la mujer en este rubro por poseer cualidades de conocimiento del giro de negocio.
2. Se han descrito las características del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015; el 62% mencionaron que su actividad se dedica al sector comercio; el 59% afirmaron que ya tienen más de 5 años en este rubro; el 55% alegaron que el objetivo es maximizar ganancias; el 63% confirmaron que sus trabajadores son eventuales; el 60% aseveraron que son informales. Constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido estables, pese a las diversas limitaciones que han sufrido. El mercado de Pedregal es evidencia de la presencia de emprendedores que, gracias a ahorros personales lograron maximizar sus ganancias.
3. Se han descrito las características del financiamiento en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015; el 58% afirmaron que utilizaron financiamiento interno; el 30% afirmaron que sí utilizaron el financiamiento externo; el 62%

alegaron que el financiamiento es propio; el 54% afirmaron que capital de inicio tenían menos de S/. 1000.00; el 62% del financiamiento fue destinado para el capital de trabajo; el 45% mencionaron que el financiamiento fue mediante sus ahorros personales; el 45% afirmaron que las ventas hasta el presente se mantienen estables. Con lo que se puede verificar que quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue el financiamiento interno, como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a las Mype de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por crédito bancario, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las Mype.

4. Finalmente, se determina como resultado de la investigación que las Mype han respondido favorablemente a las oportunidades por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos aspectos limitan a muchos emprendedores para poder invertir en la adquisición de nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. Los porcentajes extraídos de la investigación revelan que la mayoría de los comerciantes de este centro de abastos, son personas de escasos recursos económicos, que se han dedicado al rubro del comercio como forma de subsistencia; pero a su vez, son personas que carecen de una estabilidad familiar e instrucción profesional; por ello, requieren de la presencia del estado a través de las diferentes instituciones gubernamentales como el Ministerio de la Mujer, la Iglesia, la defensoría del niño y adolescente y demás; las mismas que les permitan conocer sus derechos y deberes dentro de la sociedad en la que se desarrollan.
2. Como la mayoría de los propietarios y representantes de las MYPE del mercado Pedregal se dedican al rubro del comercio, es imprescindible que las entidades municipales regionales y locales, los capaciten y brinden asesoría en temas concernientes al emprendimiento y dinamización del mercado, con el fin de que estas empresas se desarrollen obteniendo mayor rentabilidad y maximización de ganancias.
3. . Se recomienda implementar charlas de capacitación para tener cultura tributaria, incentivando a la formalización de sus comercios y mejorar así su estabilidad económica a través de financiamientos externos. Entender que sin el apoyo de las entidades financieras, el capital de trabajo es muy reducido. El financiamiento externo indirectamente ayuda a la formalidad de las Mypes y al desarrollo de la economía.
4. Se recomienda a los propietarios y representantes del mercado Pedregal, hacer una evaluación minuciosa de las diferentes fuentes de financiamiento, para mejorar su

rentabilidad, si bien es cierto, que lograron salir adelante con fuentes de financiamiento propio o interno, sin duda, las fuentes de financiamiento externo ayudarían a dar mejor calidad, abastecimiento y servicio, logrando formalizar y bajar el porcentaje de informalidad, recordemos que las Mypes son la fuerza generadora de empleo que incentiva al desarrollo del mercado, creando competitividad y rentabilidad.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuña, D & Torres, C. (2006).** *La rentabilidad y obligaciones crediticias de las Mype en la ciudad de Huaraz, de la Universidad Nacional “Santiago Antúnez de Mayolo”*. Tesis para optar el título profesional de Lic. Administración. Recuperado de:  
<http://www.buenastareas.com/materias/mype-huaraz/0>
- Alberca, H & Rodríguez, L. (2012).** *Incremento de rentabilidad empresa “el carrete” para obtener su maestría en México*. Recuperado de:  
<http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/825>
- Agreda, A. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro comercializadoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote (casco urbano), periodo 2012*. Para optar el título profesional de contador público en la universidad ángeles de Chimbote. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027846>
- Aranda, A. (2009).** *Generación y sustentación de rentabilidad de la industria textil*. Para optar título profesional de administración de negocios en la universidad de México. Recuperado de:  
<http://tesis.ipn.mx/jspui/handle/123456789/4252>
- Bazalar, R. (2013).** *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro restaurantes del distrito de Huacho, 2013*. Para obtener el título profesional de contador público. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000028218>
- Bebczuk, N. (2010).** *El acceso al financiamiento de las PYME en la Argentina: estado de situación y propuestas de política*. Para obtener licenciado en administración en la universidad de Santiago de Chile. Recuperado de:  
<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/40841/lc13241e.pdf>.

**Beltrán, J. (2008).** *Predicción del crecimiento del micro y pequeñas empresas en Bolivia*. Para obtener el grado de maestría en la universidad de Bolivia, Sucre.

Recuperado de:

<http://dpicuto.edu.bo/tesis/facultad-de-ciencias-economicas-financieras-y-administrativas/carrera-de-ingenieria-comercial/1543-prediccion-del-crecimiento-de-las-micro-y-pequenas-empresas-en-bolivia.html>

**Bernilla, M. (2006)** *Manual práctica para formar MYPEs*. Editorial Edigraber. Lima 2006.

**Cáceres, M. (2012).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las mype del sector comercio- rubro bordados artesanales del distrito de chivay, provincia de Caylloma - Región Arequipa, periodo 2008 – 2009*. En Arequipa para lograr el título profesional de administración.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000020013>

**Chiroque, A. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, período 2012*. Tesis para optar su título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000014885>

**Cochachin, A. (2013).** *Financiamiento y rentabilidad de las Mype en el sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz - Región Ancash*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote ULADECH – Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034637>

**Estrada, A. (2015).** *Caracterización del financiamiento en el micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro lubricantes de la av. pardo cdra. 11 del distrito de Chimbote, 2013*. Para optar el título profesional de contador público en la universidad católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032566>

**Estrella, D. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro pollerías del distrito de Independencia – Huaraz, año 2011.* Para optar su título profesional de contador público en la Universidad los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027884>

**Garay, A. (2014).** *Caracterización del financiamiento del micro y pequeñas empresas del sector manufactura – rubro actividades de impresión del distrito de Huaraz, 2014.* Para optar el título profesional de contador público en la universidad católica los Ángeles de Chimbote, Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027723>

**Gachpin, H. (2013).** *El financiamiento y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas licoreras en México.* En México, para optar el grado de bachiller en la universidad de México. Recuperado de:

<http://www.casadellibro.com/libro-estructura-financiera-y-coste-de-la-deuda-de-las-empresas-riojana-s/9788496487147/1199005>

**Giraldo, K. (2012).** *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las mype del sector comercio, rubro ferretería, del distrito de Chimbote, período 2011.* Para optar el título profesional de contador público en Uladech – Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036119>

**González, J & Álvarez, F. (2010).** *Financiamiento a la inversión de las Pyme en Costa Rica.* Para obtener su licenciatura en administración de empresas en la universidad de costa rica. Recuperado de:

<http://www.cepal.org/es/publicaciones/5211-financiamiento-la-inversion-de-las-pyme-en-costa-rica>

**Granados, J. (2008).** *El financiamiento de los intermediarios financieros no Bancarios y su efecto en el crecimiento de las Mype del sector turismo de la ciudad de Huaraz, de la Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la UNASAM. Recuperado de:

<http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309>

**Guevara, M. (2012).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicios. Rubro restaurantes - distrito de Chimbote. Periodo 2011.* Para obtener el título profesional de contador público en Uladech – Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037614>

**Huamán, S. (2014)** *El financiamiento y la rentabilidad en la Mype del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote ULADECH – Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034630>

**Kong, J. & Moreno, J (2014)** *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José, Lambayeque en el periodo 2010-2012.* Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú. Recuperado de:

<http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>

**León de Cermeño, J. y Scherein M. (1998)** *Financiamiento para las micro y pequeña empresas: algunas líneas de acción.*

**Medina, K. (2014).** *El financiamiento y capacitación en las Mype servicios - rubro restaurantes de la provincia de Piura 2012.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034211>

**Montoya, (2014)** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro boticas de la Av. Luzuriaga, provincia de Huaraz, 2013.*

**Osorio, E. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción civil del distrito de Independencia - Huaraz, periodo 2009 – 2010.* Para optar el título profesional de contador público en la universidad católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027736>

**Otero, L. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes en el distrito provincia y departamento de San Martin periodo, 2012 – 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de san Martin. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034245>

**Peña, D. (2014).** *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013.* Para optar el título profesional de contador público en la ULADECH- CHIMBOTE. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035315>

**Prudencio, D. (2014).** *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro pollería de la ciudad de Huaraz 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote ULADECH – Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036130>

**Preciado, C. (2012).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro ferretero del distrito de villa el salvador, período 2012-2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de lima. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035887>

**Rengifo, C. (2011).** *Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las Mype del sector comercio rubro artesanía en Chimbote.* Para optar su título profesional en Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027850>

**Robles, A. (2014).** *Caracterización del financiamiento de las Mype del sector servicios, rubro cabinas de internet en el pueblo joven Dos de mayo del distrito de Chimbote provincia del santa año 2013.* Para optar el título profesional de contador público en Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000028219>

**Roldan, M. (2013).** *Caracterización y ventajas del financiamiento externo en la gestión de obras de montajes electromecánicos en las empresas en el Perú. Período 2013.* Para obtener el título profesional de contador público en la universidad del Perú. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032562>

**Sánchez, M. (2013).** *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro bazar del mercado central de Huaraz – Ancash, 2011.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote ULADECH - Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034247>

- Saavedra, M. & Hernández, C. Yolanda, (2008).** *Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica.* Revista virtual Actualidad Contable FACES Año 11 N° 17. Julio – Diciembre 2008. Mérida. Venezuela (122-134)  
Recuperado de:  
<http://docplayer.es/5150466-Las-fuentes-de-financiamiento-privadas-el-apalancamiento-propicio-para-el-desarrollo-sustentable-de-las-mipymes-en-hidalgo.html>
- Silva, M. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas [Mype] del sector comercio – rubro artesanía en el distrito de Catacaos provincia de Piura departamento de Piura periodo 2011.* para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034172>
- Tafur, Y. (2013).** *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype del sector servicio rubro panaderías del distrito de Huaraz período 2012.* Para obtener su título profesional de contador público en la universidad de la Uladech – Huaraz. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036351>
- Tantas, D. (2010).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009.* Para optar el título profesional de contador público en Chimbote. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000019342±>
- Trigoso, A. (2013).** *El financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las MYPE del sector hotelero de Huaraz 2012.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote ULADECH – Huaraz. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032257>

**Vargas, A. (2013).** *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.* Para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000025220>

**Vega, R. (2014).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica, periodo 2012 – 2013.* Para obtener el grado de título profesional de contador público en la universidad de Huancavelica. . Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034237>

**Yovera, F. (2014).** *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014.* Para optar su título profesional de Lic. En administración en la universidad de Chimbote. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034211>

**Zapata, Y. (2014).** *Análisis del financiamiento de la Mype del sector construcción rubro negocios y servicios generales Francor sac. De la provincia de Sullana 2014.* Para optar su título profesional de contador público en Sullana. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034250>

**Zevallos, M. (2014).** *Análisis del financiamiento de la mype del sector construcción rubro negocios y servicios generales Francor sac de la provincia de Sullana 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Sullana. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036315>

# **ANEXOS**

## CUESTIONARIO ESTRUCTURADO

**Instrucción:** El cuestionario estructurado tiene como objetivo Describir el financiamiento del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015. Con este motivo se solicita se sirva responder a las interrogantes que a continuación se presentan, marcando con un aspa (X) la respuesta que ud. considera correcta.

**I.** Describir las características de los comerciantes en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015.

1. Cuál es la edad de los comerciantes
  - a) 20 – 28 años
  - b) 29 – 38 años
  - c) 39 – 48 años
  - d) 49 a más
2. Cuál es el sexo de los comerciantes
  - a) masculino
  - b) femenino
3. Cuál es el grado de instrucción de los comerciantes
  - a) primaria
  - b) secundaria
  - c) tecnológico
  - d) universitario
4. Estado civil de los comerciantes
  - a) Soltero
  - b) Casado
  - c) Conviviente
  - d) divorciado

**II.** Describir las características del comercio de los comerciantes en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015.

5. Cuál es la actividad económica del negocio
  - a) Industriales
  - b) Comercio
  - c) Servicios

6. Cuál es el tiempo de antigüedad del negocio a que se dedica los comerciantes.
  - a) 2 años
  - b) 3 años
  - c) Más de 5 años
7. Cuál es el objetivo de la empresa.
  - a) Maximizar ganancias
  - b) Dar empleo a la familia
  - c) Generar ingresos para familia
  - d) otros
8. Qué tipo de trabajadores laboran en su empresa
  - a) Permanentes
  - b) eventuales
9. Cuál es la formalidad de su empresa
  - a) formal
  - b) informal

**III.** Describir las características del financiamiento del comercio de mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015

10. Usted utilizó del financiamiento interno para su micro empresa
  - a) Si
  - b) No
  - c) No responde
11. Usted utilizó de línea de crédito como instrumento financiero
  - a) Si
  - b) No
  - c) No responde
12. Cuál es el tipo de financiamiento de su empresa
  - a) propio
  - b) ajeno
13. En que fue invertido el crédito financiero que usted obtuvo.
  - a) Capital de trabajo
  - b) Adquisición de activos fijos

c) Mejoramiento de local

14. Su empresa obtiene financiamiento recurriendo a:

a) Los ahorros personales

b) Los amigos y parientes

c) Bancos y uniones de crédito

d) Otros

15. Con cuanto de capital inicio su negocio

a) Menos de s/. 1000

b) s/. 1000 a s/. 5000

c) más de s/. 5000

16. como fueron las ventas en los últimos años

a) ha incrementado

b) se mantiene estable

c) ha disminuido

d) no sabe