



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DE LAS FUENTES DE
FINANCIAMIENTO DE LA MYPE, SECTOR
INDUSTRIAS GRÁFICAS DE LA CIUDAD DE
JULIACA, 2020**

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

AUTOR

**PANCCA TORRES, EDITH ROXANA
ORCID: 0000-0002-9827-5664**

ASESOR

**LOZANO GUERRA, ESPIRITU CENCIA
ORCID: 0000-0002-2962-6408**

**CAÑETE – PERÚ
2021**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DE LAS FUENTES DE
FINANCIAMIENTO DE LA MYPE, SECTOR
INDUSTRIAS GRÁFICAS DE LA CIUDAD DE
JULIACA, 2020**

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

AUTOR

**PANCCA TORRES, EDITH ROXANA
ORCID: 0000-0002-9827-5664**

ASESOR

**LOZANO GUERRA, ESPIRITU CENCIA
ORCID: 0000-0002-2962-6408**

**CAÑETE – PERÚ
2021**

**CARACTERIZACION DE LAS FUENTES DE
FINANCIAMIENTO DE LA MYPE, SECTOR
INDUSTRIAS GRAFICAS DE LA CIUDAD DE
JULIACA, 2020**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Panca Torres, Edith Roxana

ORCID: 0000-0002-9827-5664

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

ASESOR

LOZANO GUERRA, ESPIRITU CENCIA

ORCID: 0000-0002-2962-6408

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de ciencias
Contables, Financiera y Administrativa, Escuela Profesional de
Contabilidad, Chimbote, Perú

JURADO

RODRIGUEZ CRIBILLEROS, ERLINDA ROSARIO

ORCID: 0000-0002-4415-1623

AYALA ZABALA, JESUS PASCUAL

ORCID: 0000-0003-0117-6078

ARMIJO GARCIA, VICTOR HUGO

ORCID: 0000-0002-2757-4368

FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

DRA. RODRIGUEZ CRIBILLEROS, ERLINDA ROSARIO
PRESIDENTE

DR. AYALA ZABALA, JESUS PASCUAL
MIEMBRO

MGTR. ARMIJO GARCIA, VICTOR HUGO
MIEMBRO

MGTR. LOZANO GUERRA, ESPIRITU CENCIA
ASESORA

AGRADECIMIENTO

A Dios por la salud y por ser mi fortaleza espiritual para luchar contra las adversidades e iluminar mi camino.

A mi asesor de tesis Mgtr. Espíritu Cencia, Lozano Guerra, principal colaborador durante todo este proceso, quien, con su dirección, conocimiento, enseñanza permitió el desarrollo de mi proyecto de tesis.

Finalmente, a mis jurados de tesis por la guía que fueron en el proceso de la ejecución de mi proyecto de tesis.

DEDICATORIA

A Dios Todopoderoso por darme el ser y la sabiduría; siempre me ha ayudado a salir adelante, en todo momento. En especial en los más difíciles.

Dedico con amor y cariño a mis padres Cristóbal Pancca Mendoza y Teodora Torres de Pancca por su sacrificio y apoyo incondicional en cada una de las etapas de mi vida.

A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañándome y brindándome su apoyo moral a diario.

RESUMEN

La presente investigación se realizó con el objetivo de determinar las características de las fuentes de financiamiento de las Mypes, sector industrias graficas de la ciudad de Juliaca, 2020, la investigación tuvo como diseño no experimental del tipo básico descriptivo con una población de 273 industrias gráficas y la muestra de 52 industrias gráficas, a quienes se les aplico el instrumento del cuestionario con la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados, el 100% de las industrias gráficas se encuentran formalizadas, estas se encuentran en el rubro entre 10 a 19 años de funcionamiento (58.1%), así mismo estas iniciaron su negocio con financiamiento propio sin la necesidad de financiar con entidades financieras, ni contar con socios que inviertan, ni intermediarios como amigos o familiares; además la mayoría de empresarios a veces solicitaron créditos comerciales ya que los proveedores otorgan crédito pero nunca mercadería o productos cuando no tienen liquidez; asimismo no solicitan crédito bancario porque nunca efectúan los pagos con las fechas establecidas. Además, los empresarios nunca requieren de financiamiento de corto o largo plazo para compra de maquinarias o equipos.

En referencia al financiamiento a veces solicitan créditos comerciales (48.8%); ya que la mayoría de los empresarios piensa que a veces los créditos comerciales es la mejor opción para su empresa (46.5%); así mismo manifiestan que a veces los proveedores le otorgan crédito para su industria gráfica brindándole facilidades de pagos (30.2%).

Palabras clave. Financiamiento, Mype, industrias gráficas

ABSTRACT

The present research was carried out with the objective of determine the characteristics of the financing sources of MSEs, graphic industries sector of the city of Juliaca, 2020, the research had as a non-experimental design of the basic descriptive type with a population of 273 graphic industries and the sample of 52 graphic industries, to whom the questionnaire instrument was applied with the survey technique, obtaining the following results, 100% of the graphic industries are formalized, these are in the category between 10 to 19 years of operation (58.1%), likewise these started their business with their own financing without the need to finance with financial entities, or have partners who invest, or intermediaries such as friends or family; In addition, the majority of businessmen sometimes requested commercial credits since the suppliers grant credit but never merchandise or products when they do not have liquidity; Likewise, they do not request bank credit because they never make payments on the established dates. In addition, entrepreneurs never require short or long-term financing to purchase machinery or equipment.

In reference to financing, they sometimes request commercial loans (48.8%); since the majority of entrepreneurs think that sometimes commercial loans are the best option for their company (46.5%); Likewise, they state that suppliers sometimes grant credit for their graphic industry by providing payment facilities (30.2%).

Key words: Financing, Mype, graphic industries

CONTENIDO

AGRADECIMIENTO.....	vi
DEDICATORIA.....	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
CONTENIDO	x
I. INTRODUCCIÓN.....	- 12 -
II. REVISIÓN DE LITERATURA	- 20 -
2.1. Antecedentes:.....	- 20 -
2.2. Bases teóricas de la investigación.	- 38 -
2.3. Marco conceptual.....	- 56 -
III. HIPÓTESIS.	- 58 -
IV. METODOLOGÍA.....	- 59 -
4.1. Tipo de investigación	- 59 -
4.2. Nivel de la investigación.....	- 59 -
4.3. Diseño de la investigación	- 59 -
4.4. Población y muestra	- 59 -
4.4.1. Población.	- 60 -
4.4.2. Muestra.	- 60 -
4.5. Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	- 61 -
4.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	- 62 -
4.6.1 Técnicas.....	- 62 -
4.6.2 Instrumentos	- 62 -
4.7. Plan de análisis.....	- 63 -
4.8. Matriz de consistencia.....	64
4.9. Principios éticos.	65

V. RESULTADOS	66
5.1. RESULTADOS	66
5.1.1. Resultados referentes a los empresarios	66
5.1.2. Resultados referentes a las características de las MYPEs	66
5.1.3. Resultados referentes al objetivo específico 1.	67
5.1.4. Resultados referentes al objetivo específico 2.	70
5.1.5. Resultados referentes al objetivo específico 3.	72
5.1.6. Resultados referentes al objetivo específico 4.	75
5.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS	78
5.2.1. Referente al objetivo específico 1.....	78
5.2.2. Referente al objetivo específico 2.....	78
5.2.3. Referente al objetivo específico 3.....	79
5.2.4. Referente al objetivo específico 4.....	79
VI. Referencias bibliográficas.....	85
ANEXOS	88
Anexo 01. Matriz de consistencia.	88
Anexo 02: Cronograma de actividades.....	89
Anexo 03: Presupuestos.....	90
Anexo 04: Instrumento de recolección de datos	91

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación titulada “CARACTERIZACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA MYPE, SECTOR INDUSTRIAS GRÁFICAS DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2020”. Cuyo trabajo se ha convertido en un principal medio para la atención de la economía, esencialmente para el sector financiero de la industria gráfica, puesto que genera oportunidades de empleo e ingresos, de tal forma que activa la economía local.

Las MyPE son parte primordial de la economía, por lo que dichas empresas son el eje principal y estratégico para que el acceso al financiamiento resulte decisivo a la hora de mejorar la empresa. Tiene como problema general ¿Cuáles son las características de las fuentes de financiamiento de la MyPE, sector industrias graficas de la ciudad de Juliaca?, a su vez se planteó el objetivo general que es determinar la caracterización de las fuentes de financiamiento de la MyPE, sector industria graficas de la ciudad de Juliaca.

Uno de los grandes objetivos de toda empresa es su supervivencia, y para garantizar su continuidad deberá proveerse de recursos financieros. Las fuentes de financiación serán las vías que utilice la empresa para conseguir fondos. Para que la empresa pueda mantener una estructura económica, es decir, sus bienes y derechos, serán necesario unos recursos financieros. Otra de las finalidades de las fuentes de financiación será conseguir los fondos necesarios para lograr las inversiones más rentables para la empresa.

Las fuentes de financiamiento en el sector industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, fase 2020 se ve reflejado en las entidades que conceden la solvencia económica directa

o indirectamente existiendo un costo de deuda muy elevado y mayor al costo del capital generando así el endeudamiento.

El financiamiento no formal de las fuentes en el sector industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, fase 2020; sería de cómodo acceso a él ya que posee un menor costo de transacción, pero se podría elevar el pago al doble de interés y en un corto tiempo o plazo.

Las industrias graficas han crecido en los últimos años y se han convertido en un importante centro de atención para la economía, especialmente para el sector financiero, debido a que generan oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamizan la economía local, con el símbolo del camino al crecimiento; por lo tanto, el financiamiento es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico **(Barrón Araoz, 2014)**.

Según **(Castillo, Romero, & Chaves, 2008)**, el beneficio de las unidades empresariales está relacionado con la adecuada selección de fuentes de financiamiento así como por el racionamiento del capital obtenido, las dos decisiones anteriores deben manejarse de forma separada, en cuanto este factor ha sido un elemento determinante para la mejora de las mismas. Es en ese sentido una de las funciones de la finanza empresarial es la de buscar financiamiento, por consiguiente, los gerentes o los dueños de empresas se ven en la necesidad de solicitar a la Banca Pública o privada recursos monetarios necesarios para cubrir las necesidades de liquidez.

La importancia de las fuentes de financiamiento subyace en su utilidad en la funcionabilidad de la empresa para desarrollar un crecimiento en el mercado; en ese

sentido la accesibilidad a este elemento es de vital importancia para las mismas, según **(Aguilar Soriano & Cano Ramirez, 2017a) (CELIS & PARA, 2016)**, para las empresas sus principales fuentes de financiamiento son las fuentes de Gobierno, el crédito bancario y el financiamiento de utilidades, por la cual deben recurrir a fuentes de préstamo, con la finalidad de incentivar la inversión en las actividades comerciales, productivas y/o servicios.

El problema se caracteriza Internacionalmente, de acuerdo con la investigación realizada por la OCDE de Financing SME and Entrepreneurs 2018 manifiesta que el financiamiento en el mundo continua siendo considerando lo más importante en temas de estado, por lo cual varios de estos han impulsado novedosas proposiciones en el 2016 y la primera mitad de 2017 para hacer fácil o posible acceder a diversos proveedor de fondos, que se suman a la alta escala de técnicas para dar efecto a las políticas aprobadas. De acuerdo con la indagación que se realizó a las 43 naciones que participaron, se puede establecer varias preferencias en temas de políticas emergentes.

Las salvaguardias de préstamos están consideradas como la técnica más empleada y continua, ajustándose a su diseño. Muchas de las naciones establecen métodos de salvaguardias de préstamos. El otorgamiento de salvaguardias de préstamos formo el primordial instrumento empleado en la gobernación a fin de amortiguar el riesgo financiero y, en líneas generales, las magnitudes continúan localizándose sobre los niveles anteriores del riesgo financiero. Los métodos están cambiando con frecuencia

últimamente a fin de acoplar al beneficiario las necesidades que constantemente están cambiando.

De las primordiales variaciones efectuadas podemos hallar la forma de admisión, las cantidades otorgadas, los riesgos de gestión, las aportaciones de las contragarantías y diversas características. Se examinó largamente la obligación del valorar el rendimiento y la eficacia sobre el valor del sistema de salvaguardias de préstamos, sin embargo, las prácticas adquiridas se modifican mayormente.

Las políticas dirigidas crecen de manera muy acelerada con el objetivo de estimular los incrementos del capital y de diversas fuentes de financiar a las deudas principales, sabiendo que hay varias empresas que continúan estando desatinadamente dependientes de la deuda principal, y poseen problemas a fin de encontrar suficiente financiamiento en el exterior para conservar los objetivos de crecimiento.

En el ámbito internacional los gobiernos aún están impulsando acciones de financiamiento colaborativo o colectivo, esencialmente a través de la nivelación financiera para evitar los procedimientos jurídicos y así poder garantizar la adecuada protección de los inversionistas, y proporcionando a través de las tecnologías de las diversas plataformas para que puedan obtener las empresas financiamiento. Según las nuevas formas innovadoras de financiamiento, como la realización del préstamo por pares y el financiamiento compuesto en operaciones, algunos de estos incrementarían las opciones.

Los gobiernos trabajaron a fin de tratar la brecha de financiamiento para que las empresas nuevas se enfrenten mediante las nuevas reformas de las políticas

integradas. Los gobiernos realizan muchas acciones para incentivar el desarrollo de un ecosistema puesto en marcha, conjuntamente con medidas políticas de extenso alcance incluyendo determinaciones específicas para una mejora a la hora de acceder a un financiamiento.

Cuando brindan financiamiento a una empresa en Chile es de vital jerarquía la planificación de las nuevas capacidades económicas, fomentando la productividad y empleo en la nación. Dicho financiamiento tiene recursos pertenecientes a la empresa y sus proyectos propios que crean descenso sobre el conjunto de planes o nuevas ideas para inversión, al disminuir con ello la probabilidad de poder acceder a un capital con la que se pueda hacer proyectos que aumenten los beneficios en el negocio u otros factores que permita competir en los rubros al cual se dediquen las empresas. Sin embargo, hay acceso de financiamiento con recursos externos que son poco favorables por sus condiciones, al respecto sobre el costo de financiamiento determinado por la tasa de interés de la cantidad del préstamo, y el tiempo o los aplazamientos cuando se tiene que pagar, etc.

Por tal motivo las fuentes de financiamiento son un vínculo que genera el crecimiento y desarrollo económico en un mercado competitivo, podemos citar como ejemplo al Perú; el resultado de las fuentes de financiamiento es mediante un examen de la capacidad de las mismas para producir utilidades, en la cual se tiene que hacer un completo análisis del recurso financiero, las formas de acceder al financiamientos con capitales externos a veces tienen situaciones o contextos limitados en referencia al costo de financiamiento del préstamo con su respectiva tasa de interés, el monto del

préstamo y el tiempo en los plazos cuando se tiene que pagar , etc, por la cual las empresas analizan para poder utilizar este elemento. Por esta razón es que las fuentes de financiamiento que una empresa necesite deben ser planificada y evaluada, ya que esto permitirá crecer como empresa en los mercados y también permitirá mejorar su gestión financiera, igualmente sus costos operativos, por tal motivo hay una necesidad de poner énfasis en el análisis de las diferentes características de las fuentes de financiamiento para el perfeccionamiento de las empresas en cuanto a su crecimiento económico.

En la región Puno también existe este fenómeno, se observa el aumento de nuevas empresas conjuntamente acompañado con el crecimiento económico de la región Puno, dedicada a la industria gráfica, la cual moviliza la economía regional, esas cantidades según el desempeño en el mercado llegan a caracterizarse; por lo cual se debe insistir en que se observa un aumento de la demanda de material publicitario, por tal motivo las empresas dedicadas a la industria gráfica utilizaran varias estrategias a la hora que el mercado quiera adquirir el servicio que brinda, por ello están las fuentes de financiamiento para lograr el crecimiento económico de la empresa.

Para la provincia de San Román, en el distrito de Juliaca, la venta de material publicitario está teniendo un importante aumento de pedidos, por esta razón varios emprendedores están viendo a la industria gráfica como un negocio rentable. Al ver la demanda se crearon empresas graficas como: A&G Andina Impresores E.I.R.L., A & G Tinajani impresores empresa individual de responsabilidad limitada, etc., estas

empresas ya iniciaron su actividad hace varios años atrás, siendo en sus recientes periodos que han logrado un acrecentamiento de utilidades por el aumento de la comercialización de los productos. Por todo lo mencionado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las características de las fuentes de financiamiento de la Mype, sector industrias graficas de la ciudad de Juliaca, 2020? Para dar respuesta al problema, se planteó el objetivo general: Describir las características de las fuentes de financiamiento de la Mype, sector industrias graficas de la ciudad de Juliaca, 2020.

En consecuencia, para apoyar al objetivo general se planteó los siguientes objetivos específicos:

1. Analizar los tipos de financiamiento de la MyPE, más utilizados en las industrias grafica de la ciudad de Juliaca, 2020
2. Analizar el financiamiento de la MyPE según los tipos de créditos, mayormente utilizados por las industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020
3. Analizar el financiamiento de la MyPE según el tiempo de crédito, mayormente utilizados por las industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020
4. Analizar el financiamiento de la MyPE según fuentes de procedencia, mayormente utilizados por las industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020

Finalmente, la investigación, se justifica por ser un aporte para aquellas empresas dedicadas a la industria gráfica que se encuentran en el proceso de llevar a cabo un emprendimiento y para los que mantienen uno ya en marcha, porque las fuentes de financiamiento son los medios que manipulan las empresas para poder obtener los

recursos económicos financieros que se necesiten para realizar determinadas actividades.

Estas fuentes de financiamiento son las mismas que las empresas necesitan para avalar la continuación de sus ingresos y obtener la cantidad para lograr sus principales objetivos y metas.

De esta manera, el presente trabajo se justifica ya que beneficiara como base para los estudiantes que deseen ahondar sobre el tema y como principio para realizar otros estudios similares en diversos sectores del comercio, fructíferos y de diversos servicios en la ciudad de Juliaca y las provincias de San Román.

Para finalizar, la presente investigación, se justifica ya que, a través de su progreso y sustentación, permitirá a vuestra Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejorar la calidad de los estándares, al exhortar que sus futuros egresados obtén por la titulación mediante la preparación y sustentación de un informe de tesis, de acuerdo a la Nueva Ley Universitaria 30220.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes:

2.1.1. Internacionales

(**Holguin, 2018**), en su trabajo el financiamiento de las medianas empresas en la provincia de Manabí, Ecuador, donde su trabajo está orientada en materia de economía de la provincia de Manabí, Ecuador, las fuentes de financiamiento de las medianas empresas, éstas poseen un importante rol en la economía. La clase de financiamiento y sus escenarios que incurren elocuentemente para su transcendencia. Menciona que su objetivo fue determinar las fuentes de financiamiento, sus fortalezas, debilidades y la forma recomendable para su financiamiento la cual crea un problema de investigación y los objetivos de la investigación, ya que tiene una relación con el progreso de la calidad de vida, el aumento del empleo en la provincia y el progreso económico. El problema de investigación fue observado desde una perspectiva teórica y con relación a la gestión financiera de las medianas empresas. Las técnicas empleadas: la abstracción científica, el método deductivo, el método comparativo, el análisis de documentos, el método histórico-lógico fijado para mejorar las medianas empresas y los demás estudios relacionados al financiamiento.

(**León, Guzmán, Martín, Esparza, & Cristina, 2019**), en dicho trabajo de investigación se examinaron las características primordiales y más relevantes que se muestran en muchas microempresas de México, aparte de

examinar las prácticas administrativas, contables, económicas y financieras que dichas empresas efectúan al desarrollar su actividad o cuando brindan su servicio, así mismo las fuentes de financiamiento que adquieren, y el motivo por el cual solicitan fuentes de financiación específicas cuando tienen apuros al conseguir solvencias e inversiones en el medio financiero y la bolsa de valores. Además, se examinó las complicaciones que enfrentan las empresas en los espacios administrativos y financieros, los aprietos del mercado, aprovisionamiento y fabricación, las complicaciones legales y tributarias que enlaza su formalización, los peligros tecnológicos con respecto a la maquinaria y dispositivos que usan, los conflictos en el trabajo con relación a los colaboradores, etc. Se utilizó un estudio cuantitativo en el cual se usó regresiones lineales para ejecutar el análisis estadístico de los datos conseguidos a través de la encuesta, con el propósito de sondear las fuentes de financiamiento que tienen acceso las empresas y las prácticas administrativas que se relacionan con el área contable, económica y financiera, pueden componer como instrumento para enfrentar los problemas que se presentan a la hora de ejecutar su actividad o al momento de brindar su servicio.

(Daniel Gámez Pitre, Palma Cardoso, & Jiménez -Pitre, 2020), en la tesis “Fuentes de financiamiento para el impulso del emprendimiento de los granjeros de Riohacha, Departamento de La Guajira, Colombia” llega a la conclusión que las microempresas hacen todo lo posible para subsistir los

diversos cambios económicos que globalmente se está creando en la actualidad, por tal motivo el objetivo de examinar las fuentes de financiamiento para promocionar el emprendimiento de los granjeros de Riohacha, en el departamento de la Guajira, Colombia, realizando una investigación descriptiva y no experimental, mediante encuestas a 86 personas, relacionados con 5 ranchos de Riohacha; instrumento practicado fue el cuestionario con respuestas de escala Lickert con valoraciones ponderadas. Mediante el cuestionario se procuró responder los financiamientos a corto plazo, largo plazo, y a los costos de producción como dimensiones de la variable Fuentes de Financiamiento. Los resultados revelan que tanto las variable y dimensiones experimentadas muestran un nivel moderado de estudio en las granjas aplicadas. Demostrando que las Fuentes de Financiamiento de los granjeros en el municipio Riohacha se efectúa con moderada aplicación, por tal motivo que las empresas averiguan como conseguir la armonía entre las necesidades, evolución y los recursos monetarios, a través del uso de una inversión, financiamiento, administración y vigilancia de los recursos. Se concluyó proponiendo lineamientos potenciadores para el emprendimiento en el sector agroindustrial del departamento de la Guajira en Colombia.

(Estuardo, 2014), en su Tesis de grado denominado: “Fuentes De Financiamiento de Pequeñas Empresas del Sector Confección de la Ciudad De Mazatenango” de la Universidad Rafael Landívar de Guatemala. Cuyo

objetivo fue identificar cuáles son las fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección, de igual manera entender las clases de financiamiento interno y externo, las solicitudes que realizan según la necesidad que pretenda la empresa en aspectos cuantitativos, también especificar las primordiales entidades bancarias y sus tasas de utilidad que emplean la totalidad de los empresarios, así mismo se determinara las condiciones que se tiene y a su vez en que será destinado el préstamo financiero solicitado.

Según la población y muestra fue de 18 empresas que se ocupan a confeccionar de las cuales se realizó un sondeo. De modo que con el apoyo del método descriptivo se construyó el marco teórico que establece el trabajo de campo, y el análisis de resultados. Por último el autor llego al desenlace basándose en los resultados de la investigación que indica que mayormente los empresarios socorren a los establecimientos financieros para obtener una solvencia, lo que indicaría que obtuvieron financiamiento externos, ya que una de las dificultades que aqueja a este sector es la poca competencia que tienen de autofinanciarse, igualmente mostraron que no emplean una planeación financiera y esto a su vez les restringe al momento de llevar un apropiado registro de sus solvencias cuando quieren cancelar y en la manera que deben transformar ese capital. Como resultado obtienen que se disminuya la renta y no se extienden a averiguar nuevas fuentes de

financiamiento. Demuestra inspecciones incompletas que incurren desfavorablemente en el servicio administrativo de los métodos.

(Velecela, 2013), en su trabajo de investigación señalado “Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes”, en donde su objetivo fue identificar y calificar las posibilidades de financiamiento (fuentes y formas) que Ecuador otorga a las PYMES y los objetivos específicos son: describir las diversas fuentes de financiamiento, analizar los conocimientos de administración, así como los factores que explican las dificultades de acceso al crédito por parte de la PYMES.

Empleando el método inductivo, el transcurso de la investigación inicia observando la perspectiva general en la que se encuentra la situación de las pequeñas y medianas empresas bajo la indagación de las fuentes de financiamiento para las empresas. Según la averiguación se desenvuelve observando la figura de América Latina y enfocándose en el país de Ecuador, haciendo una observación sobre las dificultades y carencias en sus propios mercados, al instante de requerir un financiamiento.

En sus conclusiones finales manifiesta que las PYMES tienen una relación significativa en el desarrollo financiero de una establecida economía, no hay un ofrecimiento organizado de financiamiento sobre las unidades productoras, los encargados no llevan a cabo un método administrativo que permita programar a extenso plazo.

2.1.2. Nacionales

(**Castro, 2019**), en la tesis “Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento empresarial de las medianas y pequeñas empresas en Lima Norte”, el objetivo fue conocer como trasciende el financiamiento que opta una empresa para su crecimiento empresarial de las medianas y pequeñas empresas en Lima Norte, ya que la fuente de financiamiento es un elemento muy importante porque permite que las empresas progresen a futuro. Se utilizó un tipo de investigación básica, bajo un enfoque cuantitativo de diseño no experimental – transeccional de nivel descriptivo. Además, se trabajó con un muestreo no probabilístico con una muestra de 100 empresas de Lima Norte, en ellas se utilizó una encuesta para recoger los datos. Después de observar los efectos, se puede decir que las medianas y pequeñas empresas a las que se aplicó las encuestas adquieren poco financiamiento de terceros, ocasionado por los requisitos que piden para acceder a estas. Sin embargo, sabiendo las medianas y pequeñas empresas piensan que las fuentes de financiamiento permiten el crecimiento empresarial de las mismas. Asimismo, según los resultados, la mayoría de las Mypes respondieron que consideran tener acceso a algún tipo de financiamiento, las riquezas obtenidas lo destinarían primordialmente adquiriendo mercancía o materia prima, de modo que impulsarían su desarrollo.

(**Goicochea Bravo, 2018**), en el trabajo de investigación titulado “Fuentes de financiamiento y su incidencia en el crecimiento económico de las MyPE

de comercio en el distrito de Puente Piedra, año 2015” ha dado respuesta al problema: ¿De qué manera las fuentes de financiamiento inciden en el crecimiento económico de las MyPE de comercio en el distrito de Puente Piedra, año 2015? Con el objetivo general de determinar la forma en que las Fuentes de Financiamiento inciden en el crecimiento económico de las MyPE de comercio en el distrito de Puente Piedra, año 2015. La metodología utilizada para la preparación de esta tesis estuvo vinculada al enfoque cuantitativo. Es una investigación aplicada. El nivel de investigación fue Descriptiva correlacional - causal. El diseño de la investigación es no experimental. La población estuvo simbolizada por las Micro y pequeñas empresas (MyPE) del distrito de Puente Piedra. Los instrumentos y metodología de acumulación de datos empleados son las encuestas y cuestionario. Como resultado general obtenido mediante el programa SPSS v.24 se obtuvo que un 81,9% de los encuestados manifestaran que la variable Fuentes de Financiamiento es “Eficiente” y el 18,1% indico que era “Poco eficiente”. Como conclusión se ha determinado que las Fuentes de Financiamiento inciden en el Crecimiento económico de las MyPE de comercio en el distrito de Puente Piedra, año 2015. Palabras **(Hidalgo, 2018)**, en la tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferretería del distrito de Nuevo Chimbote, 2016” cuyo objetivo de la indagación fue, determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas

empresas del sector comercio del rubro ferretería del Distrito de Nuevo Chimbote. Se ha empleado la Metodología de Revisión Bibliográfica y Documental teniendo en cuenta que la información recogida es auténtica e indicándonos sobre la situación en relación al tema de investigación. Se ha tomado datos de tesis y páginas de internet para poder obtener datos. El contenido de la indagación da como efecto conocer en forma neutral y concreta la caracterización del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferretería del Distrito de Nuevo Chimbote, 2016. Para el acopio de la información se trabajó con una muestra poblacional de 7 microempresas, utilizando la técnica de la encuesta, adquiriendo los siguientes resultados: cuya encuesta indico que el 100% de las medianas y pequeñas empresas requirieron crédito financiero, el 57% fue atendido en los créditos pedidos. En conclusión: las medianas y pequeñas empresas encuestadas apelan a solvencias financieras las cuales adquirieron con éxito el crédito deseado.

(Aguilar Soriano & Cano Ramirez, 2017b), en la tesis “Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las mypes de la provincia de Huancayo”, llego a la conclusión que las medianas y pequeñas empresas nacieron en Perú como fenómeno socioeconómico que buscaba responder a varias de las necesidades de las poblaciones vulnerables. Como una opción contra el despido, a los bajos recursos económicos y la carencia para las oportunidades de desarrollo, con iniciativa e ingenio empresarial

lograron establecer sus objetivos; La rentabilidad de una mediana y pequeña empresa está en 30 y 50 por ciento al año, esto varía de acuerdo al sector en la cual se encuentra la empresa que puede ser mayor el porcentaje, sin embargo los dueños de las empresas con las utilidades que obtienen no se encuentran satisfechos, ya que esto tiene relación con las fuentes de financiamiento que utilizan para conseguir capital, de tal forma no tener acceso a solvencias bancarias, la falta de evaluación del coste financiero, y no apartar los bienes propios de los patrimonios de la empresa, así también de los egresos, esto no permite adquirir rentabilidad adecuada en las empresas. Debido a que las fuentes de financiamiento en las medianas y pequeñas empresas son una necesidad porque les permite iniciar, desarrollar o expandir un negocio. El objetivo de la indagación es mostrar que tipo de financiamiento permite aumentar la rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas, que empresas financieras podrían suministrar al menor coste financiero la cual permitirá tener más beneficios. Para lograr obtener datos sobre las fuentes de financiamiento que adquirieron las medianas y pequeñas empresas; se efectuó un estudio de campo, por medio de un cuestionario con relación a las experiencias con fuentes de financiamiento que recurrieron para obtener recursos económicos. Las solvencias adquiridas mediante fuentes de financiamiento permiten que las empresas tengan mayor capacidad de progreso, perpetrando eficazmente y con nuevos procedimientos, tener más operaciones y suscribir solvencias con

condiciones favorables para la empresa (de tasa y plazo, u otras). Con relación a la Banca tradicional se puede decir que las microempresas no cumplen sus requerimientos por tal motivo no acceden a sus servicios, otra opción de financiamiento son los que se obtiene a través de sus proveedores quienes no les cobran tasa de interés.

(Ávalos, 2018), en la tesis “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES, sector servicio rubro pollerías en la urbanización Andrés Araujo Morán, 2018” En su objetivo general: Determinar la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES, sector servicio rubro pollerías en la Urbanización Andrés Araujo Morán, 2018, y su enunciado de investigación: ¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES, sector servicio rubro pollerías en la Urbanización Andrés Araujo Morán, 2018?. Utilizo la metodología: investigación descriptiva, nivel cuantitativo y diseño no experimental, y como instrumentos el cuestionario para recolectar información de cinco propietarios de las medianas y pequeñas empresas de la rúbrica pollerías, concluyendo que las clases de fuentes de financiamiento que adquirieron los dueños son financiamiento externo como las solvencias simples por el motivo que las tasas y montos que ofrecen las entidades bancarias y no bancarias encajando con las necesidades de las empresas; igualmente que los indicadores (nuevos servicio, infraestructura y mobiliario) de rentabilidad que manejan las empresas del rubro pollería

admite instruir a sus colaboradores, además la renovación de la empresa generó más entradas y aumentando la renta.

(Barrón Araoz, 2014) en la tesis “sistema de financiamiento de las pymes –lima metropolitana sector industria gráfica” concluye que en la sección de industria Gráfica de Lima Metropolitana, se ha dado un crecimiento de empresas tanto de tamaño micro, pequeña, mediana y grande empresa, ampliando varios productos que tienen doble solicitud. En las dos últimas décadas el Perú observó cambios sorprendentes, con el sistema político del estado, ya que se inició el Sistema de Regionalización, con el fin que autónomamente las propias divisiones dirijan sus capitales naturales; bajo la Ley de Fomento Educativo, Decreto Legislativo 882, se crean universidades privadas. Esto crea más compradores de productos de las industrias gráficas, ya que por el aumento de la demanda requieren mayores volúmenes tanto para producir como para vender, y como consecuencia mayores fuentes de financiamiento. Una de las características de las empresas grafica es que su mayoría no son formales. La mira de la investigación fue, determinar el sistema de financiamiento de las empresas dedicadas a la industria gráfica para crear su producción, asumiendo que hay diferentes tipos de financiamiento como: recursos propios, recursos ajenos, préstamos, solvencias, sobregiros y compras a plazo, con el objetivo de adquirir maquinarias sofisticadas para la industria gráfica. La tesis solo se ejecutó en Lima Metropolitana. Además busco tener datos numéricos de

empresas formales e informales, para que se ordenen a la ley y puedan obtener financiamiento.

(Kong & Moreno, 2014), en su trabajo de investigación titulada: “Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque en el Período 2010-2012” (Tesis para optar el Título Profesional de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo-Perú). Su objetivo fue determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José, mediante evaluaciones en el desarrollo y crecimiento económico de las MYPES, además evaluar las fuentes de financiamiento concernidas a los numerosas secciones de las MYPES.

El muestreo de la investigación fue de 130 encargados de las medianas y pequeñas empresas y 4 representantes, se aplicó encuestas a las medianas y pequeñas empresas y entrevistas a los representantes de las fuentes de financiamiento.

Para finalizar el autor concluye basándose en los resultados que las fuentes de financiamiento reaccionan de forma positiva para el avance y progreso financiero de la mediana y pequeña empresa del distrito de San José, ya que los financiamientos han logrado disposiciones para acceder a solvencias para desarrollar inversiones en los recursos que necesita la empresa, obteniendo activos fijos tecnológicos buscando mejorar su producción y entradas. Pero al valorar el progreso y aumento financiero de las medianas

y pequeñas empresas del distrito en los años 2010 y 2012, afirmaron que mas medianas y pequeñas empresas han seguido niveladas, ademas las medianas y pequeñas empresas limitaron la capacidad administradora al consignar su financiamiento.

La producción y las ventas lograron mejores resultado debido al financiamiento obtenido, la mayoría de empresarios optaron por el finnciamiento externo, aun cuando los empresarios que fundaron sus empresas con sus propios ahorros. Aun cuando se ha respondido favorablemente al financiamiento interno o externo, se observa que hay una carencia de cultura crediticia, gestión empresarial, insuficientes capitales financieros y problemas a la hora de brindar asesoramiento en asuntos de comercio, los cuales limita a los empresarios a querer invertir en tecnologías novedosas la cual no permite que el negocio reduzca sus costes y perfeccione el margen de ingresos, según los resultados obtenidos por el investigados.

(Rengifo Silva, 2011), en su estudio de investigación: “Caracterización del Financiamiento, La Capacitación y La Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-Rubro Artesanía Shipibo-Conibo del Distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, Periodo 2009-2010” (Tesis para optar Título Profesional). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Pucallpa. Perú. Su objetivo fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las

Mypes del sector comercio, rubro artesanía. Con una muestra poblacional de 14 micro y pequeñas empresas dedicadas a la compraventa de artesanía, se empleó un cuestionario de 23 preguntas.

El autor concluyó según sus resultados, que el 58% consiguió solvencias de entes financieras, para el año 2009 el 92% se realizó a breve plazo, sin embargo durante el año 2010 disminuyó un 75%, además en ambos años el 33% aproximadamente invirtió en el perfeccionamiento y/o progresión de sus empresas. En cuanto a la renta el 93% posee las expectativas que la rentabilidad de sus empresas aminoró en los 2 últimos años a consecuencia del financiamiento que efectuaron.

2.1.3. Regionales y Locales

(**Vilca Quispe, 2018**), en la tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mype del sector servicio, rubro restaurantes de la ciudad de Lampa, Puno 2017.” En su indagación tuvo como objetivo determinar las características del financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes de la ciudad de Lampa, Puno 2017. Usando la metodología el nivel cuantitativo - descriptivo con una muestra poblacional de 10 micro y pequeñas empresas, se utilizó un cuestionario de 17 interrogantes. Se encontró que el 50.0 % tienen edades entre 31 a 40 años de edad, el 60.0 % de los gerentes son del género femenino, el 40.0% de los representantes tienen educación secundaria, el 40.0% superior no universitario, el 100.0 % de los

representantes encuestados ocupan el cargo de dueños, el 50.0 % están en el mercado de 6 a 10 años, el 80.0% cuentan con 1 a 5 trabajadores, el 40.0% pertenecen a un nivel de formalización con permiso municipal para su funcionamiento, el 100.0% pertenecen al tipo de régimen único simplificado, el 90.0% fueron impulsadas en su creación por necesidad. Con respecto al financiamiento, el 80.0% si obtuvieron prestamos, el 60.0% su fuente de financiamiento fue personal, el 70.0% el crédito lo invirtieron en la compra de insumos, el 90.0% indican que el monto del crédito fue de 1000 a 2500 soles, el 60.0% pagaron el préstamo solicitado en 12 meses, el 80.0% no tuvieron inconvenientes en la solicitud del préstamo para su negocio. En tanto, en la rentabilidad, 90.0% mencionaron que si mejoro la rentabilidad y el 90.0% indicaron que su empresa es rentable, se cree que el financiamiento es una fuente de suma importancia para la mejora de empresas dedicadas a este rubro el cual posteriormente son rentables en el mercado.

(MAMANI IQUISE, 2019), en la tesis “del sector comercio: rubro confección de prendas deportivas del Jr. Moquegua del distrito de Juliaca, 2018”, El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, Describir la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio: rubro confección de prendas deportivas del Jr. Moquegua del distrito de Juliaca, 2018. La investigación fue de tipo descriptivo, cuantitativo, no experimental, la técnica fue la encuesta y el

instrumento el cuestionario estructurado con preguntas dependidos a la indagación. La muestra poblacional está conformado por 30 dueños de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, se les designó un cuestionario de 20 interrogantes. Se obtuvo el siguiente resultado: Financiamiento: El 90% concurren a un banco para obtener un financiamiento. El 83% testifica que el préstamo es en cajas municipales. El 90% utiliza el financiamiento bancario. El 100% obtiene el financiamiento mediante un préstamo. El 77% obtuvo un financiamiento a corto plazo. El 97% obtuvo el financiamiento a largo plazo. Rentabilidad: El 90% de los empresarios afirman que hay mejoras en la rentabilidad cuando adquirieron un financiamiento. El 90% afirman que hay mayor rentabilidad cuando invierten. El 100% afirman que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los últimos años. El 90% afirman que en los últimos años la rentabilidad de su negocio no ha disminuido. El 87% de los encuestados respondieron que pueden controlar la balanza de gastos y beneficios. En conclusión: se puntualizó la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de confección de prendas deportivas del Jr. Moquegua del distrito de Juliaca, 2018.

(RAMOS QUISPE, 2017), en la tesis “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de MyPE del sector comercio – abarrotes del mercado cerro colorado del distrito de Juliaca - 2015”, Su objetivo fue describir la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad

de MyPE del sector comercio – abarrotes del mercado Cerro Colorado del distrito de Juliaca 2015; es descriptiva básica teórica, la muestra poblacional fue 24 micro y pequeñas empresas que se dedican a la comercialización de abarrotes, se empleó un cuestionario de 34 interrogantes, se utilizó la encuesta y se consiguió el resultado siguiente: Características de los empresarios: el 92% adultos, el 96% sexo femenino, el 29% estudios secundarios completos, el 58% convivientes y el 87% comerciantes. Características de las micro y pequeñas empresas: el 59% está en actividad más de tres años, el 67% es formal, el 42% con 2 trabajadores permanentes y el 96% propósito es obtener ganancias. Características del financiamiento: el 96% recibieron crédito, el 83% del sistema no bancario, el 46% solicitó dos veces crédito, el 50% de cajas municipales, el 67% largo plazo, el 79% invierte en capital de trabajo y el 13% invierte en mejoramiento y ampliación del local. Características de la capacitación: el 54% no recibió capacitación para el crédito, el 17% recibió un curso de capacitación y el 25% en inversión de crédito financiero. Características de la rentabilidad: el 92% afirma que el financiamiento mejora la rentabilidad empresarial y el 96% ratifica que la rentabilidad mejoró este último año.

(Quispe, 2014), en su trabajo de indagación titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio”. Cuya indagación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la

capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro ferretería Zona Jr. 8 de noviembre de la Jurisdicción de Juliaca – Puno. La metodología de la indagación fue de tipo descriptivo, para su estudio se trabajó con una muestra poblacional de 26 pequeñas empresas, a los cuales se formuló 40 interrogante, mediante la técnica de la encuesta, llegando a los siguientes resultados con al financiamiento: El 92% adquieren financiamiento mediante prestaciones de otras personas que no se relacionen con la empresa, el 54% obtiene financiamiento en instituciones no bancarias, el 54% expresan que las instituciones no bancarias conceden mejores disposiciones. En el periodo 2013, el 69% requirieron solvencia en una oportunidad, el 88% expone que ha sido a corto plazo, con la tasación de utilidad del 2.1 al 4% mensual, el 96% expusieron haber tomado la solvencia con el valor requerido, el 100% realizo la inversión en capital de trabajo.

2.2. Bases teóricas de la investigación.

2.2.1. Fuentes de financiamiento

De acuerdo a (**Mogollón Cuevas, 2010a**), las compañías nacientes que están recién entrando al negocio consideran que el progreso de su compañía se halla restringido por problemas que se presentan a la hora de querer acceder a un financiamiento, esto se debe esencialmente a los escenarios financieros negativos como es la programación de cancelación sumamente breves o enaltecidos costes. También, precisa que la financiación puesto que concede el capital necesario a la empresa de modo que logre usar esos capitales bancarios a fin de requerirlo en sus diversas necesidades en el tiempo apropiado, además alude que la fuente de financiamiento que las empresas más adquieren es el crédito bancario, a pesar de ello, hay otras formas de financiamiento disímiles al crédito bancario.

Mogollón agrupa las fuentes de financiamiento del subsiguiente modo:

- Recursos propios: Los prestamistas son los propios empresarios de la empresa, por que proveen capitales propios de la empresa con el fin que inicie a operar en sus actividades.
- Financiación particular: Trata que el capital adquirido es a través de amistades o familiares.
- Financiación externa: Pertenece a los capitales que el empresario consigue externamente para la marcha de la empresa o a medida que

va creciendo y necesita más capital, por ejemplo, los préstamos bancarios, bonos, etc.

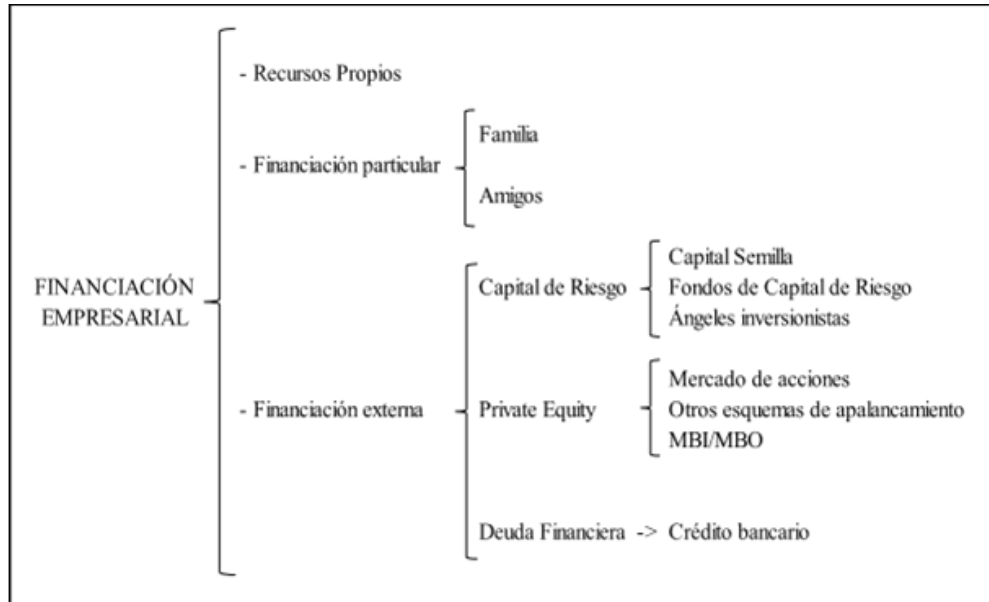


Figura 1: Clasificación de fuentes de financiamiento

Fuente: Mogollón (2011). Elaboración Propia

Según Casanova y Beltrán (2013), hay múltiples maneras para poder numerar las fuentes de financiación de las empresas, podemos clasificarlas de acuerdo al origen de la financiación podemos resumir de la siguiente manera:

- Financiación interna: Pertenece a la generación de la misma empresa, son los capitales que crea la misma empresa, como ejemplo: ganancias no distribuidas.
- Financiación externa: Pertenece a las contribuciones financieras que proceden de afuera de la empresa, como ejemplo: el aporte que realizan los

asociados ya sea con capital social o financiamiento de otros individuos lo cual los convierte en prestamistas, ejemplo: los anticipos financieros.

Además, revelan que se debe tener muy en cuenta los criterios a fin de adoptar la fuente de financiamiento más adecuado entre las opciones que nos ofrecen, es necesario reflexionar cuales son los efectos que generara al optar una subvención de ingresos determinados. Entre los principales criterios, se muestran los siguientes: Valor efectivo, resultado de liquidez y renta, utilización de los capitales, reserva de capitales, situaciones de desembolso, garantías, etc.

(**Van Horne, 2002**), varían el financiamiento mediante la duración de los plazos y las ordenan en financiamiento de corto plazo y largo plazo. También, cada uno de ellos tiene una subclasificación:

2.2.2. Financiamiento a corto plazo:

Financiamiento espontáneo: Se habla de las fuentes de financiamiento que se dan de manera natural mediante las operaciones que se realizan todos los días en la empresa. Una forma de financiamiento espontáneo son los saldos por amortizar, esto corresponde a la solvencia comercial que ofrecen los proveedores, si bien permitirá que el consumidor efectúe el desembolso de los bienes en otra fecha rezagado a la liquidación de los bienes. Además se dice que es la más significativa fuente de financiamiento para las empresas, especialmente para aquellas empresas pequeñas. Asimismo, esta fuente de financiamiento se identifica por su disponibilidad, porque permite un

anticipo continuo, ya que no es forzoso efectuar algún paso formal en el momento de adquirir el financiamiento. Otra forma de este tipo de financiamiento son los consumos acumulados, estos conciernen a las adiciones de capital que tiene como saldo una empresa y estos deben estar pendiente a pagar, como ejemplo: los sueldos y contribuciones.

Financiamiento negociado: Se habla de las fuentes de financiamiento que procede de fuentes externas y que no nace de la misma empresa, además para acceder a estas fuentes es mediante un proceso formal. Como ejemplo los papeles comerciales, son pagarés no garantizados y a corto plazo, estos son presentados mayormente por compañías grandes que buscan capitales en el mercado financiero. Igualmente se discurre que el financiamiento negociado en las líneas de crédito con entes financieros, estas suelen establecer por el tiempo de un año y luego se valúa su renovación según la información financiera ostentada por el consumidor a la entidad financiera con el fin de inspeccionar el progreso de la empresa, además estas pueden ser avaladas o no.

2.2.3. Financiamiento a largo plazo:

Financiamiento interno: Se trata de aquella empresa que puede financiarse a un largo plazo a través de la detención de ganancias.

- Financiamiento externo: Se trata de aquella empresa que cuenta con la elección de obtener financiamiento externo a largo plazo a través de exposiciones de operaciones y vales de la bolsa, esta clase de

financiamiento son para asociaciones grandes. Igualmente, dichas empresas pueden acudir a financiamiento de tiempo en tiempo con entes financieros. Ejemplo: conseguir activos fijos, el préstamo es abonado con el flujo de efectivo de la empresa durante diferentes periodos y tiene un cronograma de desembolsos que se organiza según el arqueo de cancelación de la empresa.

Según (**Mogollón Cuevas, 2010b**), “las fuentes de financiación son los inicios de la inversión”, quiere decir que es el lugar donde un emprendimiento puede adquirir capitales financieros para realizar las transformaciones necesarias para su marcha. Herrero las establece de la siguiente manera:

- Financiación interna: Esta se forma por la empresa, considerando las reservas, estas permiten fortalecer el capital por que dan las ganancias que no se han vendido, estas pueden ser a voluntad, legales o estatutaria; y las liquidaciones del dinero de la empresa que fija para remediar la depreciación de valor que registran los activos fijos de la empresa.
- Financiación externa: Se trata de los capitales atraídos fuera de la empresa y estas pueden ser:
 - a) Propios: Se trata del capital adquirido por el accionista.
 - b) De terceros: Se trata de capitales extraños a la empresa por ejemplo anticipos, provisorios, etc; También esta se clasifica de acuerdo al plazo del

financiamiento en corto plazo esto es para los recursos que deben reponerse igual o menos a un año y a largo plazo para los que deben reponerse mayor a un año. Asimismo, los recursos en poco tiempo pueden capitalizar el capital corriente y los de largo plazo en el momento de obtener unas existencias no corrientes.

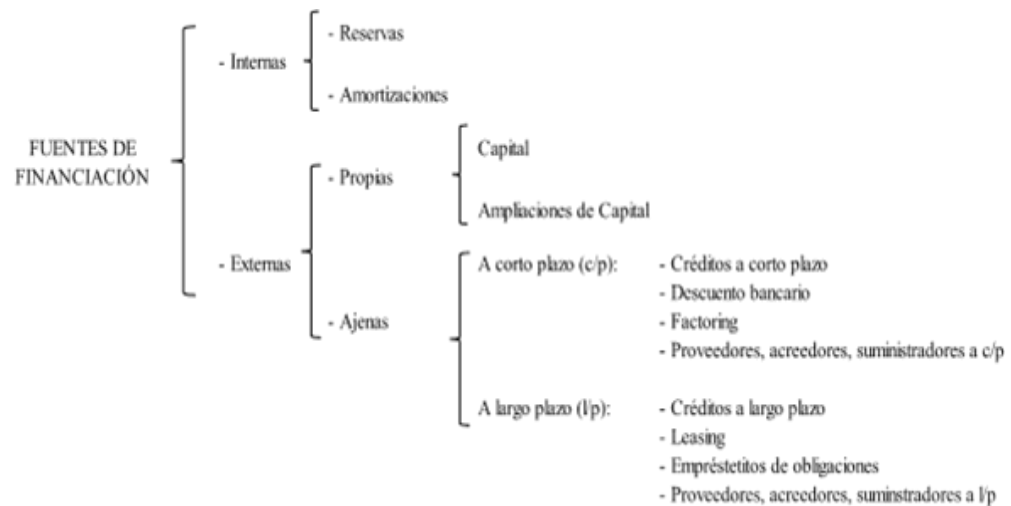


Figura 2: Clasificación de fuentes de financiamiento

Fuente:(Mogollón Cuevas, 2010a). Elaboración propia.

Según (Benancio Rodríguez & Gonzales Rentería, 2015), las empresas que están iniciando con una actividad tienen dificultades cuando desean adquirir un financiamiento ya que esto no les permite poner en marcha sus proyectos, también indica que se pueden financiar con sus mismos recursos o de terceros y entre las primeras fuentes para obtener financiamiento son los propios aportes, bancos, cajas municipales e instituciones de solvencia, y ayudas a la pequeña y mediana empresa.

2.2.4. El financiamiento de las MYPE en el Perú.

En el Perú el sistema financiero se ha determinado por la Ley N° 26702 y su reglamento. Dicha ley discurre sobre cuatro tipos de créditos: comercial, consumo, hipotecario y crédito a micro empresas (ME) esta norma ajustó las condiciones de participación y de desarrollo de las CMAC, CRAC y las EDPYME facilitando a un mejor nivel de competencia en dicho mercado. En el artículo 222 considera que la evaluación para que los créditos sean aprobados, está en función de la capacidad de pago del deudor así dejando a un lado el rol de subsidiario a las garantías lo cual favoreció a las PYMES, otro factor importante es la creación de módulos de operaciones. Este sistema de graduación busca promover una mayor participación en el sistema de entidades financieras no bancarias y esto facilitó a las IMF ampliar de manera progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a los clientes.

Los factores que interceden en las PYME tienen un rol determinante en facilitar el crédito a los Pymes como es la Corporación Financiera de Desarrollo- COFIDE que es la institución financiera del estado. La COFIDE a partir de 1992 el cual cumple un rol de banco, cuya tarea es dirigir la línea de crédito regulada por SBS. Que, en la actualidad maneja las líneas de créditos encaminadas a Pymes.

Asimismo, se cuenta con un Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI) que viene a ser una fundación privada y fue creada en

1979 por la iniciativa de la Cooperación Técnica alemana (GTZ) también tenemos la Asociación de Pequeñas y Medianas Empresas (APEMIDE), Sociedad abajo Industria (SENATI) Banco Industrial del Perú (BIP) y su función principal es proveer garantías a créditos y a PYME.

2.2.5. Evaluación Fuentes de financiamiento

Según la OCDE valora las fuentes de financiamiento en:

a. Fuentes a corto plazo

Esta clase de financiamiento se faculta en la observación de las disposiciones que aquejan al activo circulante y al pasivo circulante, relacionándose con el ingreso y salidas de efectivo que acontecen en el periodo de un año, cuando la empresa solicita materias primas, solventar en efectivo y se plantea ofrecer los productos acabados en el plazo de un año al contado.

Créditos comerciales

Las solvencias comerciales son concedidas mediante entidades o personas con el propósito de reembolsar sus escaseces financieras en el corto plazo, la obtención de bienes, el desembolso que se realiza con relación del servicio de operación o para reinvertir pasivos.

Créditos de proveedores

Esta clase de financiamiento se fundamenta por la dilación de las liquidaciones brindadas por quien le provee los bienes y/o servicios a la

empresa, esto quiere decir, que las empresas tienen la elección de poder cumplir con las cancelaciones a futuro. Las solvencias se negocian con un determinado plazo de cancelación que debe ser respetada y cumplida por los empresarios, si no cumpliera con el plazo podría demandar al empresario. Al hablar de esta clase de financiamiento viene a hacer un de los grandes recursos, una de las más utilizadas y amplificadas en el entorno comercial.

Créditos bancarios

Consiste en una operación financiera en donde la financiera otorga financiamiento a una empresa que desea invertir, instaurando cantidades delimitadas en un periodo de tiempo pactado por pago de interés y comisión.

Los entes financieros ofrecen financiamiento a tasas elevadas a compañías que adquiere de sus operaciones pasivas, el interesado de adquirir un financiamiento tiene que comprobar que puede solventar la deuda, quiere decir que certifica que adquiere entradas idóneas y es dueño de algunos inmuebles, ya que esto le permitirá adquirir efectivo y poder pagar los intereses al banco por el préstamo realizado.

b. Fuentes a largo plazo

Consiste en las disposiciones financieras que adquieren las empresas a un prolongado tiempo, para la compra de un bien que necesita la empresa pero que tenga prolongada conservación para que pueda disminuir el precio de operación en los cinco años posteriores.

Crédito no bancario.

Es aquel que se sale del circuito bancario, es decir, la consecución de una cuantía de dinero determinada por vías alternativas a las entidades financieras y bancarias.

Préstamo de Clientes

Esta clase de fuente de financiamiento trata que el cliente anticipa una suma de capital a una cuenta para realizar compras en el futuro, con el propósito de afirmar posteriores pedidos y asimismo cuando se quiere devolver una mercadería que en vez de reintegrar el valor de la mercadería se atribuye a posteriores compras que quiera realizar la empresa.

En nuestro país hay diferentes formas para financiar un negocio, algunas son regularizadas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y otras no.

Fuentes de financiamiento formal

Son entes financieros que brindan préstamos y son fiscalizadas ya sea directamente o indirectamente mediante la Superintendencia de Banca y Seguros. Podemos citar los siguientes entes financieros:

- Bancos
- Cajas municipales
- Cajas rurales

- Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa
- Cooperativas

Fuentes de financiamiento semiformal

Son aquellos entes financieros que aun estando inscritos en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), o en el Estado, realizan préstamos a empresas sin la fiscalización de la SBS. Estos entes financieros manejan de una forma diferente los préstamos que realizan y una distribución organizada que pueden tener un nivel en la administración de los préstamos; como ejemplo tenemos las ONG y Ministerio de Agricultura (MINAG).

Fuentes de financiamiento informal

Se crean como resultado de la demanda insatisfecha por los encargados de facilitar el capital formal, interviniendo con más representación en escenas en que se consiguen aminorar los defectos de las fuentes de financiamiento y cuando hay fracasos en otras fuentes de financiamiento.

Clasificación del financiamiento

a. Según la procedencia:

- Interna: Es la que se da en la misma empresa por medio de su propio ahorro o la financiación de uno mismo. Son las ganancias no repartidas, cuotas de redención y provisiones.

- Externa: Es la que se da por capitales fuera de la empresa. Son los aportes que realizan los socios, créditos financieros, etc.)

b. Según el plazo de devolución:

- A corto plazo: Se trata de los préstamos bancarios que adquiere una empresa y tiene la obligación de cancelar en menos de un año, formado por:

- Préstamos comerciales.
- Préstamos bancarios.
- Línea de préstamos.
- Subvención mediante cuentas por cobrar.
- Pagaré.
- Subvención mediante de inventarios.

- A largo plazo: Se trata de los préstamos financieros que la empresa tiene la obligación de cancelarla en un término mayor a un año, formado por:

- Garantías.
- Títulos.
- Valores.
- Arrendamientos financieros.

Tasa de Interés

Hace referencia a la suma que se paga en un determinado tiempo por el capital invertido. Asimismo, podemos decir que es la utilidad de una unidad de dinero en una unidad de tiempo.

La tasa de interés es la cantidad de dinero que por lo regular representa un porcentaje del crédito o préstamo que se ha requerido y que el deudor deberá pagar a quien le presta. En términos simples; es el precio del uso del dinero.

Clasificación de la tasa de interés

En el entorno bancario las tasas de interés se trabajan indistintamente.

- Tasa de interés activa: Hace referencia a la comisión de la financiera, según la situación del mercado y la decisión del banco central, recaudan por las diversas clases de préstamos. Son tasas de interés activas ya que son riquezas a favor de la banca.
- Tasa de interés pasiva: Hace referencia a la comisión que liquida una empresa bancaria a quienes abonan dinero.
- Tasa de interés preferencial: Hace referencia al porcentaje menor o igual al general, que puede ser menor a lo acordado por las políticas de gobierno para prestaciones de actividades determinadas que quiere suscitar el gobierno o la banca financiera. Por ejemplo: préstamo regional selectivo, préstamo a comerciantes minoristas y préstamos a nuevos.

Las tasas de interés que ofrecen las entidades en soles son:

Tasa Anual (%)	BBVA	Pichincha	BIF	Scotiabank	Interbank	Mibanco
Corporativos	1.36	5.43	3.14	1.55	1.79	-
Descuentos	1.60	5.18	3.10	1.83	4.19	-
Préstamos hasta 30 días	1.09	2.10	2.78	0.47	1.69	-
Préstamos de 31 a 90 días	1.09	9.50	2.16	0.74	1.55	-
Préstamos de 91 a 180 días	1.50	5.65	3.63	1.06	2.21	-
Préstamos de 181 a 360 días	1.06	-	4.97	0.76	-	-
Préstamos a más de 360 días	1.75	-	-	2.65	1.39	-
Grandes Empresas	5.42	4.86	4.86	2.71	3.53	-
Descuentos	7.37	5.31	5.46	3.38	4.75	-
Préstamos hasta 30 días	6.81	2.83	2.93	2.51	5.82	-
Préstamos de 31 a 90 días	4.76	4.96	5.03	2.83	4.03	-
Préstamos de 91 a 180 días	5.09	5.40	6.88	3.22	3.91	-
Préstamos de 181 a 360 días	6.25	8.45	8.54	3.75	4.58	-
Préstamos a más de 360 días	3.47	8.82	4.37	1.71	1.51	-
Medianas Empresas	8.31	7.87	7.50	7.69	7.72	14.63
Descuentos	10.33	8.04	7.10	7.00	5.62	-
Préstamos hasta 30 días	6.96	5.11	8.83	5.32	4.83	-
Préstamos de 31 a 90 días	8.65	7.33	7.55	7.39	5.73	16.77
Préstamos de 91 a 180 días	8.70	7.89	7.77	6.21	6.24	17.40
Préstamos de 181 a 360 días	9.32	9.44	8.08	8.34	7.25	17.23
Préstamos a más de 360 días	7.52	12.64	7.40	8.72	13.75	13.93
Pequeñas Empresas	12.67	20.50	11.96	13.35	15.71	21.21
Descuentos	11.31	21.33	12.39	9.70	8.23	-
Préstamos hasta 30 días	12.03	-	-	9.94	-	37.50
Préstamos de 31 a 90 días	13.49	21.16	9.00	12.95	6.61	36.42
Préstamos de 91 a 180 días	12.71	21.43	7.65	11.44	18.36	30.77
Préstamos de 181 a 360 días	14.22	23.57	13.76	14.18	26.18	25.59
Préstamos a más de 360 días	12.37	20.35	27.00	13.43	15.66	19.56
Microempresas	24.88	29.33	11.40	14.76	21.51	34.84
Tarjetas de Crédito	35.20	16.99	-	-	-	-
Descuentos	14.00	-	10.44	9.00	-	-
Préstamos Revolventes	10.58	-	12.00	-	13.25	-
Préstamos a cuota fija hasta 30 días	17.50	-	-	-	-	61.16
Préstamos a cuota fija de 31 a 90 días	10.25	34.60	-	-	-	58.92
Préstamos a cuota fija de 91 a 180 días	15.33	33.33	-	15.00	28.00	54.80
Préstamos a cuota fija de 181 a 360 días	17.44	35.15	-	-	27.75	44.80
Préstamos a cuota fija a más de 360 días	11.55	29.00	-	14.77	17.03	26.54
Consumo	31.83	30.72	14.80	27.20	49.43	43.64

Tarjetas de Crédito	48.23	30.24	30.00	34.52	57.43	-
Préstamos Revolventes	13.72	-	-	-	-	-
Préstamos no Revolventes para automóviles	13.27	-	11.28	9.31	9.64	-
Préstamos no Revolventes para libre disponibilidad hasta 360 días	11.63	17.94	8.20	18.40	18.93	60.04
Préstamos no Revolventes para libre disponibilidad a más de 360 días	13.52	32.41	11.97	14.12	15.50	33.38
Créditos pignoratícios	-	-	-	-	-	-
Hipotecarios	5.82	8.53	7.00	5.77	5.42	13.87
Préstamos hipotecarios para vivienda	5.82	8.53	7.00	5.77	5.42	13.87

Fuente: Superintendencia de banca, seguros y AFP

Industrias grafica

William Henry Fox Talbot (1800 -1877) conjuntamente con Louis Jacques Mandé Daguerre (1787-1851) considerado como padre de la fotografía, quien dejó un legado único en la industria gráfica: registró en el año 1852 un primer grabado en medio tono (British Patent Specification No. 565, de Octubre 29 de 1852). De aquí que inicio la idea de cambiar la imagen de tono prolongo a una repartición establecida de varios puntos con tamaños similares a la tonalidad de la imagen original, utilizando un tramo fino.

Esta apreciable idea condescendió subsiguientemente una reproducción industrial en una mayor escala, actualmente después de 150 años, se observa que la tecnología siempre está actualizándose en la industria gráfica.

Anteriormente se utilizaban técnicas de una trama física que han desaparecido por completo, hoy en día los equipos más sofisticados que son casi o completamente automatizados, con rayos láser intercambiables,

controlados mediante un mando remoto y programados mediante el computador, continúan colocando la imagen de tono continuo en puntos. Hoy en día la imagen esta digitalizada y los puntos establecidos por un rayo láser que son mandados por el RIP que es una especie de cerebro del computador.

La Confederación Latinoamericana de la Industria Gráfica, CONLATINGRAF, constituida en Argentina, Ciudad de Mar del Plata en 1967. CONLATINGRAF Es una asociación colectiva que está constituida por federaciones, cámaras y organizaciones de 15 países de América Latina, Centroamérica y el Caribe.

CONLATINGRAF congrega a más de 40.000 empresas dedicadas a la industria gráfica que utilizan aproximadamente 476.000 trabajadores. La asociación colectiva trabaja como representante de las industrias gráficas en América Latina y es la encargada del progreso local y mundial. Ya tiene 36 años de actividad y en ese periodo ha ejecutado 18 conferencias latinoamericanas; y emitido más de 160 resoluciones de diversos temas, en amparo de los problemas que se presentan en las industrias gráficas.

El Perú se encuentra registrado en esta gremial y sin distinción de tamaño de las imprentas, sobresale su importante desempeño económico brindando un apoyo para contrarrestar los niveles de desempleo del país.

Cuadro No. 1

Países	Empresas gráficas	Personal ocupado
Argentina	6.200	66.000
Brasil	15.600	189.000
Chile	2.500	26.200
Colombia	3.100	26.900
Costa Rica	450	3.500
R. Dominicana	230	2.850
Ecuador	350	3.200
México	14.500	167.000
Nicaragua	180	2.550
Panamá	130	2.000
Paraguay	660	8.500
Perú	2.500	29.800
Uruguay	750	3.800
El Salvador	1.200	12.500
Venezuela	770	7.500
<i>Total</i>	49.120	551.300

Fuente: Conlatigraf.org

Hay una diferencia entre imprenta y Arte gráfica, pero una depende de la otra y están relacionadas íntimamente, para esto es necesario mencionar sus diferencias.

Cuadro No. 2.

Imprenta	Arte Grafica
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Hace referencia a un lugar ➤ Es la actividad concernida con la impresión de papeles ➤ Brinda bienes y servicios gráficos ➤ Empresa comercializadora 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Métodos de impresión ➤ Artes plasmados en una impresión ➤ Realiza Boceto innovadores y creativo de bienes ➤ Incomparables ➤ dimensiones graficas

Fuente: www.artesgraficas.com

Crecimiento de la Industria Grafica

La internacionalización hace que se de compradores completos. Creando clientes que exigen más y que requieren trabajos complicados a un precio competitivo para satisfacer a su mercado. Actualmente se requiere inversiones en tecnología avanzada, como máquinas que son capaces de imprimir por ambas caras y colorear en un solo paso, concepto conocido como one-pass-productivity.

En estos tiempos es forzoso producir con eficacia y eficiencia una mayor cantidad de productos.

Por ejemplo, Heidelberg, desarrolló Prinect, es un software de arquitectura abierta destinado a las industrias gráficas, que se puede conectar en red,

digitalmente, todo el flujo de trabajo de preimpresión, impresión y terminación, y luego integrarlo al sistema administrativo de la empresa.

Actualmente la tecnología Computer-to-Plate es una necesidad básica. La demanda de esta impresión cada vez está más pedida en el mercado, por sta razón las empresas tienen que ser más versátiles.

En cuanto a la impresión, la preferencia está en la elasticidad de las prensas, porque permite imprimir en numerosas bases, como material micro corrugado, etiquetas, plásticos y cartón, con una calidad superior en encargos comerciales y de empaques.

Ahora las industrias gráficas en América Latina manejan tecnología de punta para ser competitivos en el mercado.

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Financiamiento

(**Franco, 2020**), define el financiamiento como el hecho de proveer las necesidades de una organización por medio de las utilidades originadas en otras economías.

(**Hernández Carmen, Ríos Bolívar, & Garrido Noguera, 2015**), menciona que, para acceder al financiamiento, es necesaria la tecnología de créditos, que están compuestos por un conjunto de herramientas empleados por las diferentes instituciones financieras para realizar la evaluación de las solicitudes de crédito.

2.3.2. Fuentes de Financiamiento

(Sousa, 2013), considera a las fuentes de financiamiento como la búsqueda de recursos económicos que contribuyan al adecuado desempeño de sus actividades de una empresa.

(Westerfield Jaffe, 2013), definen a las fuentes de financiamiento como los identificadores del origen de los recursos con que se cubren las necesidades de inversión y que para tener acceso a las fuentes de financiamiento, es importante conocer los requisitos necesarios y establecidos por cada organismo financiero que va efectuar el financiamiento.

OCDE (*Panorama del emprendimiento 2012, 2013*), menciona que las fuentes de financiamiento son los distintos recursos financieros o vías que tiene una empresa a su disposición para captar créditos. Y que es un factor importante para crear una empresa y hacerla prosperar, el acceso a éste es decisivo para que una empresa tenga éxito y crezca económicamente.

2.3.3. Industria Gráfica

Industria gráfica es “la rama de imprentas, editoriales e industrias conexas que comprenden los establecimientos dedicados a imprimir, litografiar y publicar diarios, revistas y guías; trabajos de imprentas comerciales o por contrato, litografía comercial, fabricación de tarjetas, sobres y papel de escribir con membretes, fabricación de cuadernos de hojas sueltas, y carpetas para biblioteca, encuadernación de libros, cuadernos de hojas en

blanco, rayado de papel y otros trabajos relacionados con la encuadernación, tales como: el bronceado, dorado y bordeado de libros o papel y el corte de los cantos, montajes de mapas y muestra; los servicios relacionados con la imprenta, tales como: la composición de tipos y grabados a mano y al agua fuerte de planchas de acero y bronce; grabado en madera, fotograbado, electropia, y estereotipia.”

III. HIPÓTESIS.

El presente trabajo de investigación no aplica la hipótesis, porque es una investigación de tipo descriptivo y no experimental, normalmente las hipótesis se proponen para ser comprobadas mediante la experimentación.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Tipo de investigación

Según (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018). El tipo de investigación será básico descriptivo, ya que recolectará datos de una realidad.

4.2. Nivel de la investigación.

De acuerdo a (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018). El nivel a utilizar será el descriptivo, ya que se recolectaran los datos en un solo momento y tiempo, cuyo propósito es de describir las variables y analizar en su contexto dado

4.3. Diseño de la investigación

Según (Hernandez, Fernández, & Baptista, 2014). El diseño que se utilizara para la investigación será el diseño no experimental. Debido a que no se manipulara deliberadamente las variables, y se observara el fenómeno tal como se encuentra en su contexto.

$M \rightarrow O$

M = muestra conformada por las industrias gráficas

O = Observación de las variables. Fuentes de financiamiento.

4.4. Población y muestra

4.4.1. Población.

La población está conformada por 273 industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, que prestan servicios de impresión gráfica registradas hasta el año 2020, según información de la SUNAT.

4.4.2. Muestra.

La muestra para la presente investigación está conformada por 43 industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, para el cálculo del tamaño de muestra, se utilizó el muestreo aleatorio simple, con un nivel de significancia del 5% y un error de muestreo del 10%. Los cálculos se muestran a continuación:

i) Tamaño Inicial

$$n_{\alpha} = \frac{NZ_{1-\frac{\alpha}{2}}^2 pq}{(N-1)e^2 + Z_{1-\frac{\alpha}{2}}^2 pq}$$

ii) Condición

$$N > n_{\alpha}(n_{\alpha} - 1)$$

Si se cumple el proceso termina, Si no se cumple realizar el tercer proceso.

iii) Tamaño Adecuado

$$n = \frac{n_{\alpha}}{1 + \frac{n_{\alpha}}{N}}$$

Reemplazando los datos:

$$n_{\alpha} = \frac{273 * 1.645^2 * 0.5 * 0.5}{(273 - 1) * 0.05^2 + 1.645^2 * 0.5 * 0.5} = 52$$

Condición

$$273 > 52(52 - 1)$$

$$273 > 2652$$

Como no cumple la condición, se procede con el tamaño adecuado

$$n = \frac{52}{1 + \frac{52}{273}} = 43$$

$n = 43$ Industrias gráficas

Definición y operacionalización de variables

- Variable. Caracterización de las fuentes de financiamiento

Definición. Son las vías que utilizan las empresas para poder tener los recursos financieros que se necesiten para poder realizar una determinada actividad.

(Sousa, 2013)

4.5. Definición y operacionalización de variables e indicadores.

Variable	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
Caracterización de las fuentes de financiamiento	Tipos de financiamiento	<ul style="list-style-type: none">- Recursos propios- Financiación particular.- Financiación externa	Cuestionario

	Tipos de crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Créditos comerciales. - Créditos de proveedores. - Créditos bancarios 	
	Tiempo de créditos	<ul style="list-style-type: none"> - Corto Plazo - Largo plazo 	
	Fuentes según procedencia	<ul style="list-style-type: none"> - Formal - Semiformal - Informal 	
	Fuentes según frecuencia	<ul style="list-style-type: none"> - Financiamiento interno - Financiamiento externo 	

4.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.6.1 Técnicas

Para el presente trabajo de investigación se utilizó la técnica de la encuesta

4.6.2 Instrumentos

El instrumento utilizado para el recojo de la información fue el cuestionario sobre la caracterización de las fuentes de financiamiento

4.7. Plan de análisis

Para el análisis de los datos a recolectar, se utilizó el análisis descriptivo y para la tabulación se utilizó el software SPSS 24 y Ms. Excel. Para el análisis estadístico

4.8. Matriz de consistencia.

Caracterización de las fuentes de financiamiento en la mediana y pequeña empresa, de las industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020.

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLE	METODOLOGÍA
<p>General</p> <p>¿Cuáles son las características de las fuentes de financiamiento de la Mype, sector industrias graficas de la ciudad de Juliaca, 2020?</p>	<p>General</p> <p>Describir las características de las fuentes de financiamiento de la Mype, sector industrias graficas de la ciudad de Juliaca, 2020.</p> <p>Específicos</p> <p>Analizar los tipos de financiamiento de la Mype, más utilizados en las industrias grafica de la ciudad de Juliaca, 2020</p> <p>Analizar el financiamiento de la Mype, según los tipos de créditos, mayormente utilizados por las industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020</p> <p>Analizar el financiamiento de la Mype, según el tiempo de crédito, mayormente utilizados por las industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020</p> <p>Analizar el financiamiento de la Mype, según fuentes de procedencia, mayormente utilizados por las industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020</p>	<p>Caracterización de las fuentes de financiamiento</p>	<p>Tipo de investigación. Descriptivo</p> <p>Nivel. Diseño. No experimental</p> <p>Universo. 273 industrias gráficas</p> <p>Muestra. 43 industrias gráficas</p> <p>Técnica. Encuesta</p> <p>Instrumento. Cuestionario</p> <p>Plan de análisis. Análisis descriptivo con software SPSS y Ms. Excel</p>

4.9. Principios éticos.

El trabajo de investigación, de acuerdo a Koepsell & Ruiz (2015), Que al momento de realizar una investigación es necesario tener varias prácticas que no caigan en mala conducta científica, una de ellas es realizar las citas con sus fuentes respectivas, la correcta recolección y manipulación de datos y de esta forma fomentar una conciencia ética respecto al valor e impacto de la práctica científica en general.

V. RESULTADOS

5.1. RESULTADOS

5.1.1. Resultados referentes a los empresarios

Cuadro N° 03

Items	Tabla N°	Comentarios
Edad	1	El 49% de los empresarios de las industrias graficas tienen más de 51 años, seguido del 44% que tienen edades entre 41 a 50 años y finalmente el 7% que tienen edades entre 30 a 40 años.
Sexo	2	El 51% de los empresarios de las industrias graficas son del sexo femenino y el 49% del sexo masculino
Grado de Instrucción	3	El 44.2% tienen el grado de instrucción de secundaria completa; seguido del 27.9% que tienen superior no universitaria completa; así mismo el 11.6% tienen el grado superior no universitaria incompleta y superior universitario completo respectivamente, y finalmente el 4.7% tienen el grado de instrucción de primaria completa.

5.1.2. Resultados referentes a las características de las MYPEs

Cuadro N° 04

Items	Tabla N°	Comentarios
Tiempo en años que se	4	El 58.1% de los empresarios de las industrias gráficas, tienen entre 10 a 19 años en el rubro, seguido del 23.3% que tienen entre 30 a 40 años en la industria

encuentra la MYPE		gráfica y finalmente el 18.6% tienen entre 20 a 29 años en el rubro.
Formalidad de las MYPE	5	El 100% de los empresarios de las industrias graficas tienen formalizada su empresa gráfica.
Número de veces que accedió a un financiamiento la MYPE	6	El 44.2% de los empresarios de las industrias graficas solicitaron una vez el acceso al financiamiento, seguido del 39.5% que nunca solicitaron financiamiento y finalmente el 16.3% que solicito más de cinco veces el financiamiento.

5.1.3. Resultados referentes al objetivo específico 1.

Analizar los tipos de financiamiento de la Mype, más utilizados en las industrias grafica de la ciudad de Juliaca, 2020

Cuadro N° 05

Items	Tabla N°	Comentarios
Financiamiento de la empresa grafica con recursos propios	7	El 46.5% de los empresarios de las industrias graficas siempre fueron financiados con recursos propios; seguido del 25.6% que casi siempre; así mismo el 16.3% a veces utilizo recursos propios y finalmente el 11.6% casi nunca utilizo los recursos propios
Financiamiento con actividades con entes financieros	8	El 51.2% de los empresarios de las industrias graficas nunca financio sus actividades con entes financieros; seguido del 27.9% que casi siempre financio; así mismo el 14% casi nunca financio con

		entes y finalmente el 7% que a veces financio su actividad con entes financieros.
Cuenta con un socio para que invierta capital en su empresa de industria grafica	9	El 79.1% de los empresarios de las industrias graficas nunca cuenta con un socio para que invierta capital en su empresa de industria gráfica; seguido del 11.6% que a veces cuenta con un socio; además el 4.7% casi siempre cuenta con un socio y finalmente el 4.7% siempre cuenta con un socio para para invertir capital.
Financiamiento mediante familiares	10	El 60.5% de los empresarios de las industrias graficas nunca financian su actividad mediante familiares; así mismo el 11.6% casi nunca, a veces o siempre financian su actividad mediante familiares respectivamente y finalmente el 4.7% casi siempre es financiado por intermedio de familiares.
Financiamiento por intermedio de amigos	11	El 74.4% de los empresarios de las industrias graficas nunca financian su actividad por medio de amigos y el 25.6% casi nunca financian su actividad mediante amigos.
Cuando se necesita invertir más dinero en la imprenta, y no puede hacerlo con fondos propios acude al	12	El 62.8% de los empresarios de las industrias graficas nunca acude al financiamiento externo cuando necesita invertir más dinero; seguido del 18.6% que a veces recurre al financiamiento; además el 11.6% siempre acude al financiamiento externo y finalmente el 7% que casi nunca acude al financiamiento externo cuando necesita invertir más dinero.

financiamiento externo		
Al inicio de su negocio solicito financiamiento externo	13	El 34.9% de los empresarios de las industrias graficas nunca solicito al inicio de financiamiento externo; seguido del 32.6% que a veces solicito el financiamiento externo; así mismo el 18.6% siempre solicito el financiamiento; además el 9.3% casi nunca solicito y finalmente el 4.7% casi siempre solicito el financiamiento externo al inicio.
El crédito solicitado fue del sistema Bancario	14	El 44.2% de los empresarios de las industrias graficas nunca solicitaron crédito del sistema bancario; seguido del 32.6% que a veces solicitaron; además el 18.6% siempre solicitaron y finalmente el 4.7% casi siempre solicito el financiamiento del sistema bancario.
El crédito solicitado fue solicitado del sistema informal	15	El 90.7% de los empresarios de las industrias graficas nunca solicitaron crédito del sistema informal y el 9.3% a veces solicito el crédito del sistema informal.
El financiamiento incrementa la rentabilidad de su empresa	16	El 41.9% de los empresarios de las industrias graficas manifiesta que a veces el financiamiento incrementa la rentabilidad; seguido del 25.6% que opina que casi nunca incrementa; así mismo el 11.6% manifiesta que siempre incrementa; además el 11.6% indica que nunca incrementa y finalmente el 9.3% que indica que casi siempre se incrementa la rentabilidad con el financiamiento.

5.1.4. Resultados referentes al objetivo específico 2.

Analizar el financiamiento de la Mype según los tipos de créditos, mayormente utilizados por las industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020

Cuadro N° 06

Items	Tabla N°	Comentarios
Solicita usted créditos comerciales	17	El 48.8% de los empresarios de las industrias graficas a veces solicitan créditos comerciales; seguido del 41.9% que nunca solicitan créditos comerciales; así mismo el 4.7% casi siempre solicita y finalmente también el 4.7% casi nunca solicita créditos comerciales.
los créditos comerciales es la mejor opción para su empresa	18	el 46.5% de los empresarios de las industrias graficas opinan que los créditos comerciales son la mejor opción para su empresa; seguido del 23.3% que manifiestan que casi siempre son la mejor opción; así mismo el 16.3% opina que nunca es la mejor opción y finalmente el 14% indica que casi siempre los créditos comerciales son la mejor opción para la empresa.
Los proveedores le otorgan crédito para su industria gráfica brindándole	19	El 30.2% de los empresarios de las industrias graficas manifiestan que a veces los proveedores le otorgan crédito para su industria gráfica brindándole facilidades de pagos; seguido del 27.9% que opinan que siempre les otorgan crédito con facilidad de pago; así mismo 20.9% manifiesta que casi siempre

facilidades de pagos		y finalmente el 20.9% que nunca les otorgan crédito con facilidad de pago.
Los proveedores le otorgan mercadería o productos cuando no tiene liquidez en su empresa	20	El 39.5% de los empresarios de las industrias graficas manifiestan que casi siempre los proveedores le otorgan mercadería o productos cuando no tiene liquidez en su empresa; seguido del 32.6% que opinan que nunca les otorgan mercadería; así mismo el 11.6% indica que siempre les otorgan; además el 9.3% manifiesta que a veces les otorgan y finalmente el 7% indica que nunca los proveedores le otorgan mercadería o productos cuando no tiene liquidez en su empresa
Frecuencia que solicita créditos bancarios	21	El 44.2% de los empresarios de las industrias graficas nunca solicita créditos bancarios; seguido del 39.5% que a veces solicita el crédito y finalmente el 16.3% que indica que casi nunca solicita créditos bancarios.
Efectúa pertinentemente con las fechas o cuotas de pago de los créditos bancarios que adquiere	22	El 39.5% de los empresarios de las industrias graficas nunca efectúa pertinentemente con las fechas o cuotas de pago de los créditos bancarios que adquiere; seguido del 34.9% que a veces efectúa pertinentemente y finalmente el 25.6% siempre efectúa pertinentemente con cuotas de pago de los créditos bancarios que adquiere
Alguna vez utilizo sus facturas con el	23	El 58.1% de los empresarios de las industrias graficas nunca utilizo sus facturas con el fin de pedir crédito; seguido del 30.2% que a veces utiliza y

fin de pedir crédito		finalmente el 11.6% casi siempre utiliza las facturas con el fin de pedir crédito.
El crédito es fácilmente asequible al obtener solvencia de los proveedores	24	El 27.9% de los empresarios de las industrias graficas opinan que a veces el crédito es fácilmente asequible al obtener solvencia de los proveedores; seguido del 23.3% que manifiesta que nunca es fácilmente asequible obtener la solvencia; así mismo el 20.9% opina que casi siempre es fácil obtener la solvencia; además el 16.3% opina que siempre es fácil obtener y finalmente el 11.6% indica que casi nunca es fácil obtener la solvencia de los proveedores.
Su empresa se costea con prestamistas, familiares, panderos o cajas de préstamos	25	El 79.1% de los empresarios de las industrias graficas manifiesta que su empresa nunca se costea con prestamistas, familiares, panderos o cajas de préstamos; seguido del 11.6% que a veces se costea; además el 4.7% casi siempre se costea y finalmente el restante 4.7% manifiesta que casi nunca se costea con prestamistas, familiares y otros.

5.1.5. Resultados referentes al objetivo específico 3.

Analizar el financiamiento de la Mype según el tiempo de crédito, mayormente utilizados por las industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020

Cuadro N° 07

Items	Tabla N°	Comentarios
--------------	-----------------	--------------------

<p>Requiere financiamiento de corto plazo destinados para compra de mercadería</p>	<p>26</p>	<p>El 39.5% de los empresarios de las industrias graficas nunca requieren financiamiento de corto plazo destinados para compra de mercadería; así mismo el 39.5% manifiesta que a veces requiere del financiamiento de corto plazo; además el 16.3% casi nunca requiere del financiamiento y finalmente el 4.7% casi siempre requiere del financiamiento a corto plazo para compra de mercadería.</p>
<p>Requiere financiamiento a corto plazo para solventar los problemas de flujo de caja derivados de su actividad</p>	<p>27</p>	<p>El 46.5% de los empresarios de las industrias graficas nunca requieren financiamiento a corto plazo para solventar los problemas de flujo de caja derivados de su actividad; seguido del 27.9% que casi nunca requieren del financiamiento a corto plazo para solventar los problemas de flujo de caja y finalmente el 25.6% a veces requieren financiamiento a corto plazo para solventar los problemas de flujo de caja.</p>
<p>Requiere financiamiento a largo plazo para compra de maquinaria y equipo</p>	<p>28</p>	<p>El 41.9% de los empresarios de las industrias graficas nunca requieren de financiamiento a largo plazo destinado para compra de maquinaria y equipo; seguido del 20.9% que a veces requieren de financiamiento a largo plazo; así mismo el 14% casi nunca requieren de financiamiento a largo plazo para compra de maquinaria y equipo; además el 11.6% casi siempre requieren de financiamiento a largo plazo y finalmente el 11.6% siempre requieren de financiamiento a largo plazo para compra de maquinaria y equipo.</p>

<p>La empresa requiere más financiamiento de largo plazo que el de corto plazo</p>	<p>29</p>	<p>El 46.5% de los empresarios de las industrias graficas nunca requiere más financiamiento de largo plazo que el de corto plazo; seguido del 16.3% que casi siempre requiere más financiamiento de largo plazo que el de corto plazo; así mismo el 16.3% a veces requiere más financiamiento; además el 16.3% casi nunca requiere más financiamiento y finalmente el 4.7% siempre requiere más financiamiento de largo plazo que el de corto plazo</p>
<p>En su empresa cuando realiza financiamiento a largo plazo le exigen más requisitos y gastos</p>	<p>30</p>	<p>El 44.2% de los empresarios de las industrias graficas manifiestan que nunca en su empresa cuando realiza financiamiento a largo plazo le exigen más requisitos y gastos; seguido del 27.9% que opinan que a veces cuando realiza financiamiento a largo plazo le exigen más requisitos; además el 23.3% afirma que casi siempre cuando realizan algún financiamiento a largo plazo le exigen más requisitos y finalmente el 4.7% afirma que casi nunca cuando realizan financiamiento a largo plazo le exigen más requisitos.</p>
<p>La tasa de interés fue acorde de las necesidades de la empresa a corto plazo</p>	<p>31</p>	<p>El 34.9% de los empresarios de las industrias graficas nunca les parece que la tasa de interés fue acorde de las necesidades de la empresa a corto plazo; seguido del 20.9% que opina que casi nunca la tasa de interés fue acorde; así mismo el 16.3% manifiesta que a veces la tasa de interés fue acorde; además el 16.3% afirma que casi siempre la tasa de</p>

		interés fue acorde y finalmente el 11.6% afirma que la tasa de interés fue acorde a las necesidades de la empresa a corto plazo.
La tasa de interés fue acorde de las necesidades de la empresa a largo plazo	32	El 55.8% de los empresarios de las industrias graficas manifiestan que nunca la tasa de interés fue acorde de las necesidades de la empresa a largo plazo; seguido del 16.3% que afirman que casi siempre la tasa de interés fue acorde de las necesidades a largo plazo; además el 16.3% menciona que a veces la tasa de interés fue acorde de las necesidades y finalmente el 11.6% afirma que casi nunca la tasa de interés fue acorde de las necesidades de la empresa a largo plazo.

5.1.6. Resultados referentes al objetivo específico 4.

Analizar el financiamiento de la Mype según fuentes de procedencia, mayormente utilizados por las industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020

Cuadro N° 08

Items	Tabla N°	Comentarios
Cuando usted requiere un financiamiento para su industria gráfica prefiere	33	El 34.9% de los empresarios de las industrias graficas manifiestan que cuando requieren un financiamiento para su industria gráfica nunca prefieren optar por entidades especializadas en el otorgamiento de créditos; seguido del 30.2% que casi nunca prefieren optar por entidades

<p>optar por entidades especializadas en el otorgamiento de créditos</p>		<p>especializadas en el otorgamiento de créditos; además el 27.9% casi siempre prefieren optar por entidades especializadas y finalmente el 7% a veces prefieren optar por entidades especializadas en el otorgamiento de créditos.</p>
<p>La fuente de financiamiento formal le otorga una cantidad mayor de crédito</p>	<p>34</p>	<p>El 55.8% de los empresarios de las industrias graficas manifiestan que a veces la fuente de financiamiento formal le otorga una cantidad mayor de crédito; además el 39.5% afirma que nunca le otorga una cantidad mayor de crédito, y finalmente el 4.7% casi nunca la fuente de financiamiento le otorga una cantidad mayor de crédito</p>
<p>Usted prefiere optar por un financiamiento informal, porque se accede más rápido, sin trámites documentarios, ni requisitos previos</p>	<p>35</p>	<p>El 32.6% de los empresarios de las industrias graficas nunca prefiere optar por un financiamiento informal, porque se accede más rápido, sin trámites documentarios, ni requisitos previos; seguido del 27.9% que casi nunca prefiere optar por un financiamiento informal; además el 27.9% afirma que a veces prefiere optar por un financiamiento informal y finalmente el 11.6% afirma que siempre prefiere optar por un financiamiento informal ya que le permite un acceso rápido y sin tramites.</p>
<p>Usted prefiere adquirir un financiamiento informal por</p>	<p>36</p>	<p>El 60.5% de los empresarios de las industrias graficas nunca prefieren adquirir un financiamiento informal por temor a embargamientos; seguido del 18.6% que casi siempre prefieren adquirir un financiamiento informal; además el 11.6% casi</p>

temor a embargamientos		nunca prefieren adquirir un financiamiento informal por temor, y finalmente el 9.3% a veces prefieren adquirir un financiamiento informal aun teniendo temor a embargamientos.
Solicitud de crédito bancario, sólo a empresas formalizadas	37	El 41.9% de los empresarios de las industrias graficas nunca solicitan de crédito bancario, sólo a empresas formalizadas; seguido del 27.9% que afirman que siempre solicitan de crédito bancario; así mismo el 16.3% manifiesta que casi siempre solicita de crédito bancario; además el 9.3% casi nunca solicita de crédito bancario y finalmente el 4.7% casi siempre solicitan de crédito bancario, sólo a empresas formalizadas
Alguna vez su empresa recurrió a financiamiento mediante la venta de un activo fijo	38	El 62.8% de los empresarios de las industrias graficas nunca su empresa recurrió a financiamiento mediante la venta de un activo fijo; seguido del 16.3% que afirma que alguna vez recurrió al financiamiento mediante la venta de un activo; además el 11.6% afirma que siempre recurrió al financiamiento mediante la venta de un activo y finalmente el 9.3% manifiesta que casi nunca recurrió al financiamiento mediante la venta de un activo fijo

5.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.2.1. Referente al objetivo específico 1.

En referencia a los resultados encontrados a través del cuestionario que se aplicó a los representantes de las empresas gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020; se determinó que la mayoría de las empresas siempre cuentan con recursos propios para su financiamiento (46.5%); así mismo nunca financian sus actividades con entes financieros (51.2%); además de que nunca cuentan con socio para que invierta capital en su empresa de industria gráfica (79.1%); además nunca financian mediante familiares (60.5%); nunca financian por intermedio de amigos (74.4%); además cuando se necesita invertir más dinero en la imprenta, y no puede hacerlo con fondos propios acude nunca acuden al financiamiento externo (62.8%); igualmente cuando iniciaron su negocio nunca solicitaron financiamiento externo (34.9%); de igual manera nunca solicitaron crédito del sistema bancario (44.2%); al mismo tiempo nunca solicitaron crédito del sistema informal (90.7%) y finalmente el 41.9% indica que a veces el financiamiento incrementa la rentabilidad de la empresa.

5.2.2. Referente al objetivo específico 2.

En referencia a los resultados desarrollados a través del cuestionario que se aplicó a los representantes de las empresas gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020; se halló que la mayoría de las empresas a veces solicitaron créditos comerciales (48.8%); ya que la mayoría de los empresarios piensa que a veces los créditos comerciales es la mejor opción para su empresa (46.5%); así mismo manifiestan que a veces los proveedores le otorgan crédito para su industria gráfica brindándole facilidades de pagos (30.2%); así también indican que nunca los proveedores le otorgan mercadería o productos cuando no tiene liquidez en su empresa (32.6%); además el 44.2% menciona que nunca solicitan créditos bancarios; debido a que nunca Efectúan pertinentemente con las fechas o cuotas de pago de los créditos bancarios que adquieren (39.5%); así mismo indican que nunca utilizaron sus

facturas con el fin de pedir crédito (58.1%); además manifiestan que el crédito a veces es fácilmente asequible al obtener solvencia de los proveedores (27.9%) y finalmente el 79.1% nunca costeo su empresa con prestamistas, familiares, panderos o cajas de préstamos

5.2.3. Referente al objetivo específico 3.

En referencia a los resultados desarrollados a través del cuestionario que se aplicó a los representantes de las empresas gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020; se encontró que la mayoría de las empresas nunca o a veces requieren del financiamiento de corto plazo destinados para compra de mercadería (39.5%); así mismo nunca requieren financiamiento a corto plazo para solventar los problemas de flujo de caja derivados de su actividad (46.5%); además nunca requieren financiamiento a largo plazo destinado para compra de maquinaria y equipo (41.9%); ya que opinan que en la empresa de industria gráfica requiere más financiamiento de largo plazo que el de corto plazo (46.5%); además en la empresa cuando realizan financiamiento a largo plazo nunca le exigen más requisitos y gastos (44.2%); así mismo indican que la tasa de interés nunca fue acorde de las necesidades de la empresa a corto plazo (34.9%); y finalmente indican que la tasa de interés nunca fue acorde de las necesidades de la empresa a largo plazo (55.8%)

5.2.4. Referente al objetivo específico 4.

En referencia a los resultados desarrollados a través del cuestionario que se aplicó a los representantes de las empresas gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020; se estableció que la mayoría de las empresas nunca prefieren optar por entidades especializadas en el otorgamiento de créditos cuando requieren un financiamiento para su industria gráfica (34.9%); así mismo indican que las fuentes de financiamiento formal a veces le otorga una cantidad mayor de crédito (55.8%); además nunca prefiere optar por un financiamiento informal, porque se accede más rápido, sin trámites documentarios, ni requisitos previos (32.6%); por lo que

nunca prefieren adquirir un financiamiento informal por temor a embargamientos (60.5%); así mismo nunca solicitan de crédito bancario, sólo a empresas formalizadas (41.9%); y finalmente se indica que nunca sus empresas recurrieron a financiamientos mediante la venta de un activo fijo (62.8%).

CONCLUSIONES

De acuerdo a las características de las fuentes de financiamiento se ha podido adjuntar datos muy importantes tanto en los tipos de financiamiento, los tipos de crédito, el tiempo de crédito, y las fuentes según su procedencia, además sobre el conocimiento que ostentan los representantes legales de las MYPEs sobre las fuentes de financiamiento que existen en la ciudad de Juliaca.

En referencia al objetivo general: se concluye que las MYPEs del sector industrias gráficas de la ciudad de Juliaca cuentan con un financiamiento propio y que no tienen la necesidad de financiar con entidades financieras, ni contar con socios que inviertan, ni intermediarios como amigos o familiares; así mismo la mayoría de empresarios a veces solicitan créditos comerciales ya que los proveedores otorgan crédito pero nunca mercadería o productos cuando no tienen liquidez; de esta forma no solicitan crédito bancario porque nunca efectúan los pagos con las fechas establecidas. Además, los empresarios nunca requieren de financiamiento de corto o largo plazo para compra de maquinarias o equipos, y finalmente según las fuentes de financiamiento la mayoría nunca prefiere optar por entidades especializadas y nunca optan por un financiamiento informal debido al temor a embargamientos y solamente solicitan a empresas formalizadas.

En referencia al objetivo específico1: se concluye que la mayoría de las empresas siempre cuentan con recursos propios para su financiamiento (46.5%); así mismo nunca financian sus actividades con entes financieros (51.2%); y nunca cuentan con socio para que invierta capital en su empresa (79.1%); además nunca son financiados mediante familiares (60.5%); ni amigos (74.4%); además cuando se necesita invertir más dinero en la imprenta, y no puede hacerlo con fondos propios acude nunca acuden al financiamiento externo (62.8%); de igual manera al iniciar su negocio nunca solicitaron financiamiento externo (34.9%); ni solicitaron crédito del sistema bancario (44.2%); ni del sistema informal (90.7%) y finalmente el 41.9% indica que a veces el financiamiento incrementa la rentabilidad de la empresa.

En referencia al objetivo específico2: se concluye que la mayoría de las empresas a veces solicitaron créditos comerciales (48.8%); ya que la mayoría de los empresarios piensa que a veces es la mejor opción para su empresa (46.5%); así mismo manifiestan que a veces los proveedores le otorgan crédito brindándole facilidades de pagos (30.2%); además indican que nunca los proveedores le otorgan mercadería o productos cuando no tiene liquidez en su empresa (32.6%); por lo que el 44.2% menciona que nunca solicitan créditos bancarios; debido a que nunca cumplen con las fechas de pago oportuno de los créditos que adquieren (39.5%); por lo que nunca utilizaron sus facturas con el fin de pedir crédito (58.1%); además manifiestan que el crédito a veces es fácilmente asequible de los proveedores (27.9%) y finalmente el 79.1% nunca costeo su empresa con prestamistas, familiares, panderos o cajas de préstamos

En referencia al objetivo específico3: se concluye que la mayoría de las empresas nunca o a veces requieren del financiamiento de corto plazo destinados para compra de mercadería (39.5%); de igual manera nunca requieren financiamiento a corto plazo para solventar los problemas de flujo de caja (46.5%); además nunca requieren financiamiento a largo plazo destinado para compra de maquinaria y equipo (41.9%); ya que la empresa cuando realizan financiamiento a largo plazo nunca le exigen más requisitos y gastos (44.2%); y finalmente indican que la tasa de interés nunca fueron acordes de las necesidades de la empresa a corto plazo (34.9%); ni a largo plazo (55.8%)

En referencia al objetivo específico4: se concluye que la mayoría de las empresas nunca prefieren optar por entidades especializadas en el otorgamiento de créditos cuando requieren un financiamiento para su industria gráfica (34.9%); así mismo indican que las fuentes de financiamiento formal a veces le otorga una cantidad mayor de crédito (55.8%); además nunca prefiere optar por un financiamiento informal, porque se acceda más rápido, sin trámites documentarios, ni requisitos previos (32.6%); por lo que nunca prefieren adquirir un financiamiento informal por temor a embargamientos (60.5%); de tal forma que nunca solicitan de crédito bancario, sólo a

empresas formalizadas (41.9%); y finalmente indican que nunca sus empresas recurrieron a financiamientos mediante la venta de un activo fijo (62.8%).

RECOMENDACIONES

Se recomienda a los empresarios de las empresas gráficas buscar información de entidades bancarias como Scotiabank y BBVA que brindan capitales de trabajo para empresarios de MYPEs ya sean jurídicas o naturales a bajos intereses para incrementar el capital de trabajo a través del financiamiento y así lograr el crecimiento de la empresa.

Se recomienda que cuando se necesite invertir mayor cantidad de dinero en la imprenta, y no puede hacerlo con fondos propios acude acudir al financiamiento externo ya que el financiamiento incrementa la rentabilidad de la empresa

Las MYPEs del rubro industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, deben de invertir sus ganancias y trabajar de la mano con los proveedores para lograr el crecimiento de la empresa, teniendo en cuenta que este rubro es bastante amplio por la variedad de diseños que producen. Las MYPEs para el financiamiento a través de entidades bancarias son limitadas debido a que no cuentan con los requisitos y el desconocimiento de tales.

Conocer sobre los financiamientos de corto o largo plazo destinados para la compra de mercadería y como estos pueden solventar los problemas de flujo de caja derivados de la actividad y finalmente mejorar las tasas de interés acorde al rubro de los empresarios.

A los empresarios conocer sobre las entidades especializadas en el otorgamiento de créditos formal e informal, las formas de acceso, el trámite y los requisitos necesarios y sus posibles consecuencias.

VI. Referencias bibliográficas

- Aguilar Soriano, K. Y., & Cano Ramirez, N. E. (2017a). “ Fuentes De Financiamiento Para El Incremento De La. *Universidad Nacional Del Centro Del Perú Facultad De Contabilidad*, 1–137. Retrieved from <https://docplayer.es/85906711-Fuentes-de-financiamiento-para-el-incremento-de-la-rentabilidad->
- Aguilar Soriano, K. Y., & Cano Ramirez, N. E. (2017b). “ Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las mypes de la provincia de huancayo” (tesis de titulo). *universidad nacional del Centro Del Perú Facultad De Contabilidad*, 1–137. Retrieved from <https://docplayer.es/85906711-Fuentes-de-financiamiento-para-el-incremento-de-la-rentabilidad->
- Ávalos, C. (2018). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES, sector servicio rubro pollerías en la urbanización Andrés Araujo Morán, 2018. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*. Retrieved from <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/8897>
- Barrón Araoz, R. A. (2014). Sistema de financiamiento de las pymes –lima metropolitana sector industria gráfica. *quipukamayoc*, 18(35), 91. <https://doi.org/10.15381/quipu.v18i35.3707>
- Benancio Rodríguez, D., & Gonzales Rentería, Y. G. (2015). El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, periodo 2012. *In Crescendo*, 6(1), 74. <https://doi.org/10.21895/incres.2015.v6n1.08>
- Castillo, D., Romero, J., & Chaves, C. (2008). ¿Cómo planear financiera y tributariamente una pyme? *Cultura Científica*, 0(6). Retrieved from <http://www.revistasjdc.com/main/index.php/ccient/article/view/38>
- Castro, D. (2019). Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento empresarial de las Mypes en Lima Norte. *Universidad De Piura*, 1–56. Retrieved from https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UDEP_ce09603210a50e1bbf9edeb4cabf86a2
- CELIS, D. H., & PARA. (2016). “*La contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de lima metropolitana.*” *universidad inca garcilaso de la vega*.
- Daniel Gámez Pitre, R., Palma Cardoso, E., & Jiménez -Pitre, I. (2020). Fuentes de financiamiento para el impulso del emprendimiento de los granjeros de Riohacha, Departamento de La Guajira, Colombia. *REMIPE - Revista de Micro E Pequeñas Empresas E Emprendedorismo Da Fatec Osasco*, 6(2), 289–311. <https://doi.org/10.21574/remipe.v6i2.309>
- ESTUARDO, I. A. D. (2014). *Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de mazatenango. british journal of psychiatry*. <https://doi.org/10.1192/bjp.205.1.76a>
- Franco, M. I. V. (2020). Moneda, economía y sociedad. In *Moneda Antigua y Vías Romanas en el Noroeste de Hispania* (pp. 5–18). <https://doi.org/10.2307/j.ctvxrq0nr.7>
- Goicochea Bravo, K. (2018). “Fuentes de financiamiento y su incidencia en el

- crecimiento económico de las mypes de comercio en el distrito de Puente Piedra, año 2015.” *Universidad César Vallejo*.
- Hernandez, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6th ed.). México: McGrawHill.
- Hernández Carmen, G., Ríos Bolívar, H., & Garrido Noguera, C. (2015). Determinantes microeconómicos del acceso al financiamiento externo de la estructura de capital de empresas del sector industrial. *Contaduría Y Administración*, 60(2), 326–345. [https://doi.org/10.1016/S0186-1042\(15\)30003-6](https://doi.org/10.1016/S0186-1042(15)30003-6)
- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: las tres rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mc Graw Hill (Vol. 1).
- Hidalgo, E. (2018). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferretería del distrito de Nuevo Chimbote, 2016. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*, 60. Retrieved from <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5185>
- Holguín, J. (2018). El financiamiento de las medianas empresas en la provincia Manabí, Ecuador. *Ciencias Holguín*, 24(1), 57–69.
- 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 período 2010-2012*. Universidad Católica Santa Toribio de Mogrovejo.
- León, D. De, Guzmán, V., Martín, A., Esparza, R., & Cristina, I. (2019). Las fuentes de financiamiento y la administración como herramienta para afrontar los problemas y dificultades que enfrentan las microempresas en México. *En-Contexto Revista de Investigación En Administración, Contabilidad, Economía Y Sociedad*, 7(10), 1–14.
- MAMANI IQUISE, O. W. (2019). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio: rubro confección de prendas deportivas del jr. moquegua del distrito de juliaca, 2018. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*, 152.
- Mogollón Cuevas, Y. (2010a). *Fuentes de financiación para el start up de una empresa. Fuentes de financiación para el start up de una empresa*. <https://doi.org/10.21158/9789588153926>
- Mogollón Cuevas, Y. (2010b). *Fuentes de financiación para el start up de una empresa. Fuentes de financiación para el start up de una empresa*. <https://doi.org/10.21158/9789588153926>
- Panorama del emprendimiento 2012*. (2013). *Panorama del emprendimiento 2012*. <https://doi.org/10.1787/9789264208346-es>
- Quispe, L. (2014). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*, 2014.
- RAMOS QUISPE, L. A. (2017). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de mypes del sector comercio – abarrotes del mercado cerro colorado del distrito de juliaca - 2015. *universidad andina néstor CÁCERES VELÁSQUEZ escuela*, 1–110.

- Rengifo Silva, J. (2011). *Caracterización del financiamiento , la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo Coronel Portillo , periodo 2009 2010. Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote.*
- Sousa. (2013). Fuentes de Financiamiento.
- Van Horne, J. C. (2002). Fundamentos de administración financiera. *Ed. Prentice Hall 2002.*
- Velecela, N. (2013). Analisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes. *Universidad de Cuenca, 1–143.*
- Vilca Quispe, F. (2018). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mype del sector servicio, rubro restaurantes de la ciudad de Lampa, Puno 2017. Lampa - Perú. Retrieved from https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/ULAD_480fdd1754ac1a6afaf0bf384133f7ce
- Westerfield Jaffe, R. (2013). *Finanzas Corporativas , Novena Edicion. Journal of Chemical Information and Modeling (Vol. 53).* <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

ANEXOS

Anexo 01. Matriz de consistencia.

Caracterización de las fuentes de financiamiento en la mediana y pequeña empresa, de las industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020.

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLE	METODOLOGÍA
<p>General ¿Cuáles son las características de las fuentes de financiamiento de la Mype, sector industrias graficas de la ciudad de Juliaca, 2020?</p>	<p>General Describir las características de las fuentes de financiamiento de la Mype, sector industrias graficas de la ciudad de Juliaca, 2020.</p> <p>Específicos Analizar los tipos de financiamiento de la Mype, más utilizados en las industrias grafica de la ciudad de Juliaca, 2020</p> <p>Analizar el financiamiento de la Mype, según los tipos de créditos, mayormente utilizados por las industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020</p> <p>Analizar el financiamiento de la Mype, según el tiempo de crédito, mayormente utilizados por las industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020</p> <p>Analizar el financiamiento de la Mype, según fuentes de procedencia, mayormente utilizados por las industrias gráficas de la ciudad de Juliaca, 2020</p>	<p>Caracterización de las fuentes de financiamiento</p>	<p>Tipo de investigación. Descriptivo Nivel. Diseño. No experimental</p> <p>Universo. 273 industrias gráficas Muestra. 43 industrias gráficas</p> <p>Técnica. Encuesta Instrumento. Cuestionario</p> <p>Plan de análisis. Análisis descriptivo con software SPSS y Ms. Excel</p>

Anexo 02: Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																	
N°	Actividades	2020															
		Febrero				Marzo				Abril				Mayo			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Elaboración del Proyecto	■	■	■													
2	Revisión del proyecto por el Jurado de Investigación				■												
3	Aprobación del proyecto por el Jurado de					■											
4	Exposición del proyecto al Jurado de Investigación o						■										
5	Mejora del marco teórico							■									
6	Redacción de la revisión de la literatura								■								
7	Elaboración del consentimiento informado (*)									■							
8	Ejecución de la metodología										■						
9	Resultados de la Investigación											■					
10	Conclusiones y recomendaciones												■				
11	Redacción del pre informe de													■			
12	Reacción del informe final														■		
13	Aprobación del informe final por el Jurado de Investigación															■	
14	Presentación de ponencia en eventos científicos																■

15	Redacción de artículo científico																		
----	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Anexo 03: Presupuestos

Presupuesto desembolsable (Estudiante)			
Categoría	Base	% o Número	Total (S/.)
Suministros (*)			
· Impresiones	0.10	1000	100.00
· Fotocopias	0.10	500	50.00
· Empastado	15.00	10	150.00
· Papel bond A-4 (500 hojas)	0.03	1000	30.00
· Lapiceros	2.50	4	10.00
Servicios			
· Uso de Turnitin	50.00	2	100.00
Sub total			440.00
Gastos de viaje			
· Pasajes para recolectar información	50.00	4	200.00
Sub total			200.00
Total de presupuesto desembolsable			640.00
Presupuesto no desembolsable (Universidad)			
Categoría	Base	% ó Número	Total (S/.)
Servicios			
· Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital - LAD)	30.00	4	120.00
· Búsqueda de información en base de datos	35.00	2	70.00
· Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University - MOIC)	40.00	4	160.00
· Publicación de artículo en repositorio institucional	50.00	1	50.00
Sub total			400.00
Recurso humano			
· Asesoría personalizada (5 horas por semana)	63.00	4	252.00
Sub total			252.00
Total de presupuesto no Desembolsable			652.00
Total (S/.)			

Anexo 04: Instrumento de recolección de datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

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

Cuestionario

Sr(a) empresario reciba un cordial saludo. El propósito de la presente encuesta es para poder conocer la caracterización de las fuentes de financiamiento de las industrias gráficas. Para lo cual agradeceré que marque cada uno de los ítems con una X en la casilla que Ud. crea conveniente, e indicándole que la encuesta es de carácter anónimo.

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL

1. Edad del representante legal de la empresa: _____

2. Sexo:

Masculino

Femenino

3. Grado de instrucción:

Primaria incompleta

Primaria completa

Secundaria incompleta

Secundaria completa

Superior no universitario incompleto

Superior no universitario completo

- Superior universitario incompleto ()
 Superior universitario completo ()

4. Profesión: _____ Ocupación: _____

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

5. Tiempo en años en que se encuentra en el sector: _____

6. Formalidad de la empresa:

- Formal ()
 Informal ()

7. Durante el año cuantas veces accede a un financiamiento:

- Nunca ()
 Una vez ()
 Dos veces ()
 Tres veces ()
 Cuatro veces ()
 Cinco ()
 Más de cinco veces ()

8. ¿Cuál es la tasa de interés pagado por los créditos?

Tasa de interés _____ mensual

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

Se tiene 5 opciones de respuesta, marque la opción que mejor se adecue a su percepción. Tomando como referencia lo siguiente:

- 1: Nunca
 2: Casi nunca
 3: A veces
 4: Casi siempre
 5: Siempre

N°	Interrogantes	Calificación				
		1	2	3	4	5
	TIPOS DE FINANCIAMIENTO					
9	¿Financia su empresa de industria gráfica con recursos propios?					
10	¿Financia sus actividades con entes financieros?					

11	¿Cree usted que es mejor contar con un socio para que invierta capital en su empresa de industria gráfica?					
12	¿Financia su actividad mediante familiares?					
13	¿Financia su actividad por medio de amigos?					
14	¿Cuándo usted necesita invertir más dinero en su imprenta, y no puede hacerlo con fondos propios acude al financiamiento externo?					
15	¿Cuándo usted inicio su negocio solicito financiamiento externo?					
16	¿El crédito solicitado fue del sistema Bancario?					
17	¿El crédito solicitado fue solicitado del sistema informal?					
18	¿Cree usted que el financiamiento incrementa la rentabilidad de su empresa?					
	TIPOS DE CREDITOS					
19	¿Solicita usted créditos comerciales?					
20	¿Cree usted que los créditos comerciales es la mejor opción para su empresa?					
21	¿Los proveedores le otorgan crédito para su industria gráfica brindándole facilidades de pagos?					
22	¿Los proveedores le otorgan mercadería o productos cuando no tiene liquidez en su empresa?					
23	¿Con que frecuencia usted solicita créditos bancarios?					
24	¿Efectúa pertinentemente con las fechas o cuotas de pago de los créditos bancarios que adquiere?					
25	¿Alguna vez utilizo sus facturas con el fin de pedir crédito?					
26	¿El crédito es fácilmente asequible al obtener solvencia de los proveedores?					
27	¿Su empresa se costea con prestamistas, familiares, paderos o cajas de préstamos?					
	TIEMPO DE CREDITO					
28	¿Requiere financiamiento de corto plazo destinados para compra de mercadería?					
29	¿Requiere financiamiento a corto plazo para solventar los problemas de flujo de caja derivados de su actividad?					
30	¿Requiere financiamiento a largo plazo destinado para compra de maquinaria y equipo?					
31	¿En su empresa de industria gráfica requiere más financiamiento de largo plazo que el de corto plazo?					
32	¿En su empresa cuando realiza financiamiento a largo plazo le exigen más requisitos y gastos?					
33	¿La tasa de interés fue acorde de las necesidades de la empresa corto plazo?					

34	¿La tasa de interés fue acorde de las necesidades de la empresa a largo plazo?					
	FUENTE SEGÚN PROCEDENCIA					
35	¿Cuándo usted requiere un financiamiento para su industria gráfica prefiere optar por entidades especializadas en el otorgamiento de créditos?					
36	¿La fuente de financiamiento formal le otorga una cantidad mayor de crédito?					
37	¿Usted prefiere optar por un financiamiento informal, porque se accede más rápido, sin trámites documentarios, ni requisitos previos?					
38	¿Usted prefiere adquiere un financiamiento informal por temor a embargamientos?					
39	¿Solicitud de crédito bancario, sólo empresas formalizadas?					
40	¿Alguna vez su empresa recurrió a financiamiento mediante la venta de un activo fijo?					

Gracias por su apoyo.



PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS
(Ciencias Sociales)

La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia.

La presente investigación se titula CARACTERIZACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA MYPE, SECTOR INDUSTRIAS GRAFICAS DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2020, y es dirigido por la Bach. Edith Roxana Pancoja Torres, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Describir las características de las fuentes de financiamiento de la Mype, sector industrias graficas de la ciudad de Juliaca, 2020.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 10 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de repositorio de la ULADECH. Si desea, también podrá escribir al correo www.encomos@ucalangeles.com.pe para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: José Domingo Mallecapasa Aripe

Fecha: 15/06/2021

Correo electrónico: J.mallecapasa@hotmail.com

Firma del participante: [Firma manuscrita]

Firma del investigador (o encargado de recoger información): _____



PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS
(Ciencias Sociales)

La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia.

La presente investigación se titula CARACTERIZACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA MYPE, SECTOR INDUSTRIAS GRAFICAS DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2020, y es dirigido por la Bach. Edith Roxana Pancca Torres, investigador de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Describir las características de las fuentes de financiamiento de la Mype, sector industrias graficas de la ciudad de Juliaca, 2020.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 10 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

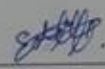
Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de repositorio de la ULADECH. Si desea, también podrá escribir al correo www.entornovirtualangelino.com.pe para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: Elva Viamonte Blanco

Fecha: _____

Correo electrónico: emd_bajo_santa@hotmail.com

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): _____



**PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS
(Ciencias Sociales)**

La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia.

La presente investigación se titula CARACTERIZACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA MYPE, SECTOR INDUSTRIAS GRAFICAS DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2020, y es dirigido por la Bach. Edith Roxana Pancca Torres, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Describir las características de las fuentes de financiamiento de la Mype, sector industrias graficas de la ciudad de Juliaca, 2020.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 10 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de repositorio de la ULADECH. Si desea, también podrá escribir al correo www.entornovirtualangelino.com.pe para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: Juana Ayque Momani

Fecha: 15/06/2021

Correo electrónico: JuanaAyque35@hotmail.com

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): _____

Anexo 05. Resultados referentes a los empresarios

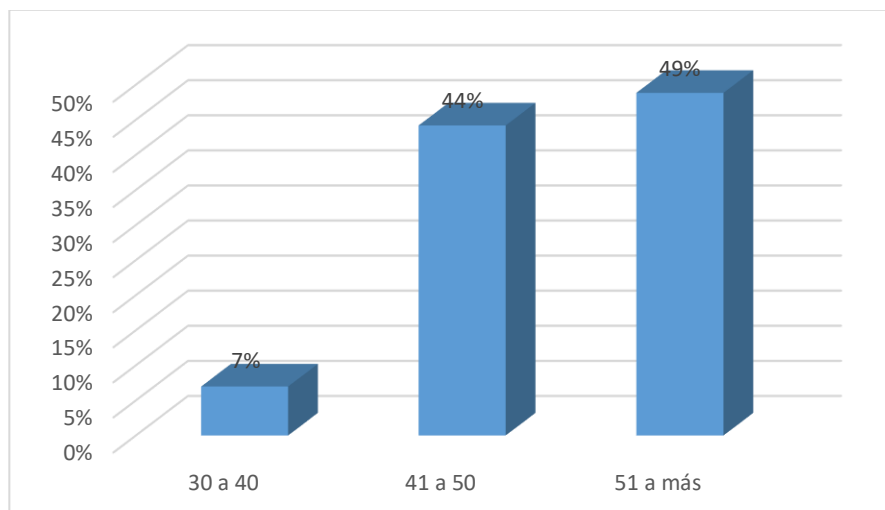
Tabla 1.

Edad de los empresarios de las industrias gráficas

Edad	Frecuencia	Porcentaje
30 a 40	3	7%
41 a 50	19	44%
51 a más	21	49%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 1. Edad de los empresarios de las industrias gráficas



Interpretación

De acuerdo a la tabla 1 y figura 1. Se puede observar que el 49% de los empresarios de las industrias gráficas tienen más de 51 años, seguido del 44% que tienen edades entre 41 a 50 años y finalmente el 7% que tienen edades entre 30 a 40 años.

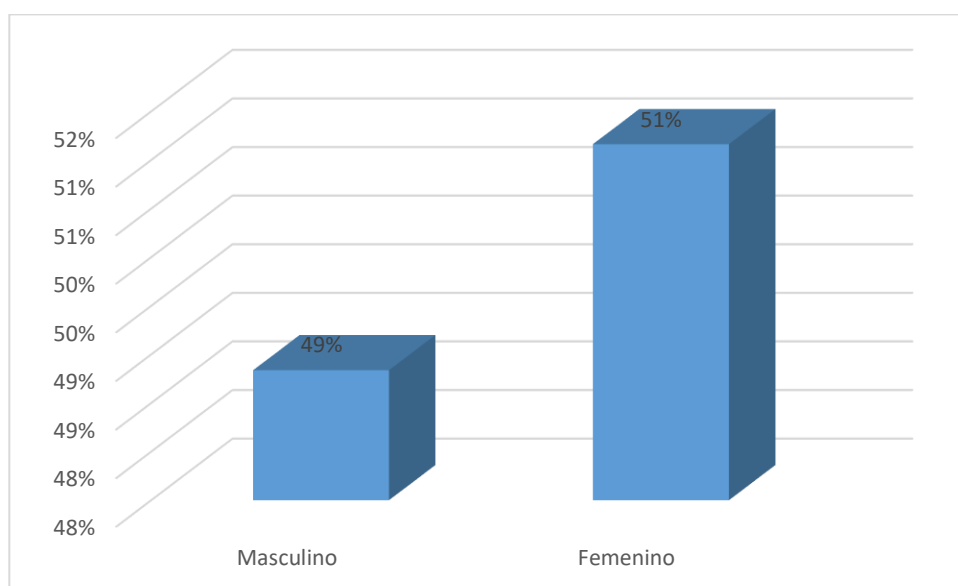
Tabla 2.

Sexo de los empresarios de las industrias gráficas

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	21	49%
Femenino	22	51%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 2. *Sexo de los empresarios de las industrias gráficas*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 2 y figura 2. Se puede observar que el 51% de los empresarios de las industrias graficas son del sexo femenino y el 49% del sexo masculino

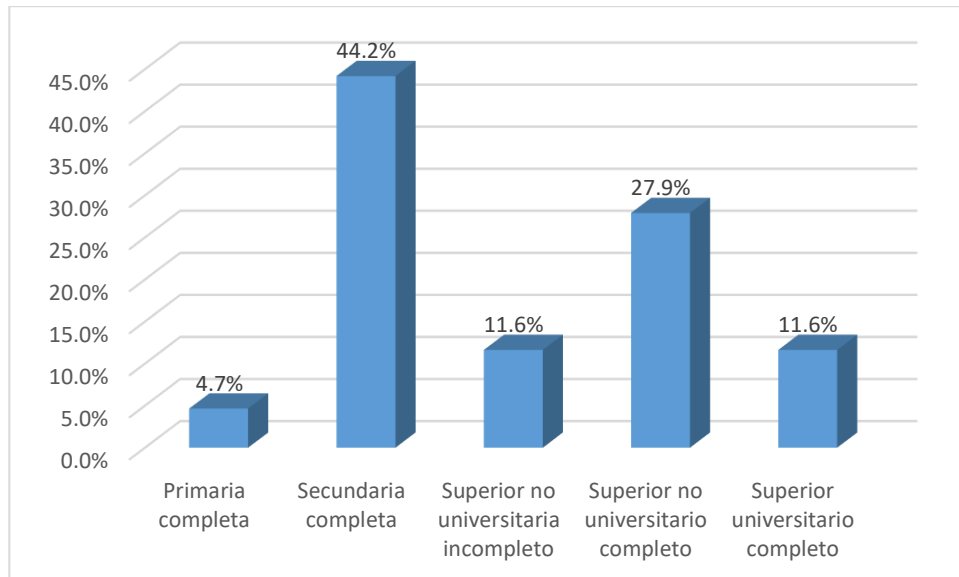
Tabla 3.

Grado de instrucción de los empresarios de las industrias gráficas

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria completa	2	4,7%
Secundaria completa	19	44,2%
Superior no universitaria incompleto	5	11,6%
Superior no universitario completo	12	27,9%
Superior universitario completo	5	11,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 3. Grado de instrucción de los empresarios de las industrias gráficas



Interpretación

De acuerdo a la tabla 3 y figura 3. Se puede observar que del 100% de empresarios de las industrias gráficas, el 44.2% tienen el grado de instrucción de secundaria completa; seguido del 27.9% que tienen superior no universitaria completa; así mismo el 11.6% tienen el grado superior no universitaria incompleta y superior universitario completo

respectivamente, y finalmente el 4.7% tienen el grado de instrucción de primaria completa.

4.2. Resultados referentes a las características de las MYPE

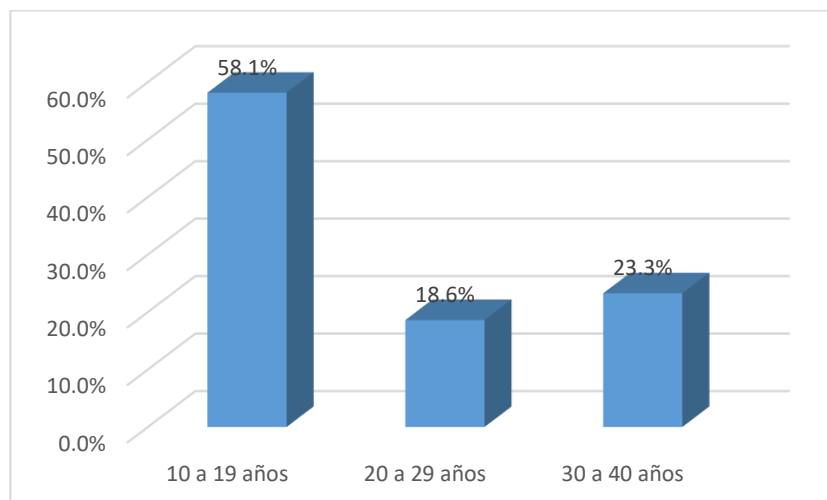
Tabla 4.

Tiempo en años que se encuentra la MYPE

Tiempo de funcionamiento	Frecuencia	Porcentaje
10 a 19 años	25	58,1%
20 a 29 años	8	18,6%
30 a 40 años	10	23,3%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 4. *Tiempo en años que se encuentra la MYPE*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 4 y figura 4. Se puede observar que el 58.1% de los empresarios de las industrias gráficas, tienen entre 10 a 19 años en el rubro, seguido del 23.3% que tienen entre 30 a 40 años en la industria gráfica y finalmente el 18.6% tienen entre 20 a 29 años en el rubro.

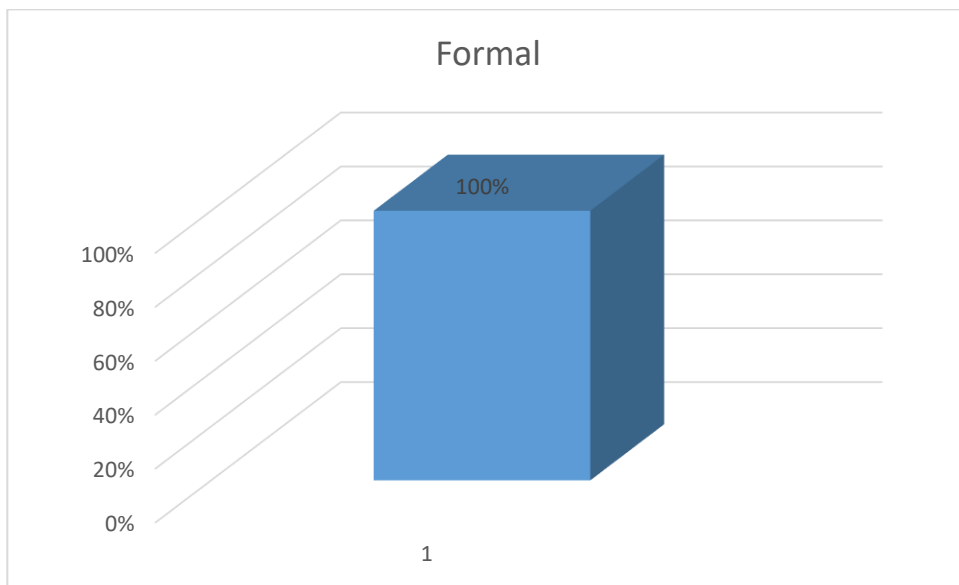
Tabla 5.

Formalidad de las MYPE

Formalidad de la MYPE	Frecuencia	Porcentaje
Formal	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 5. ***Formalidad de las MYPE***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 5 y figura 5. Se puede observar que el 100% de los empresarios de las industrias gráficas tienen formalizada su empresa gráfica.

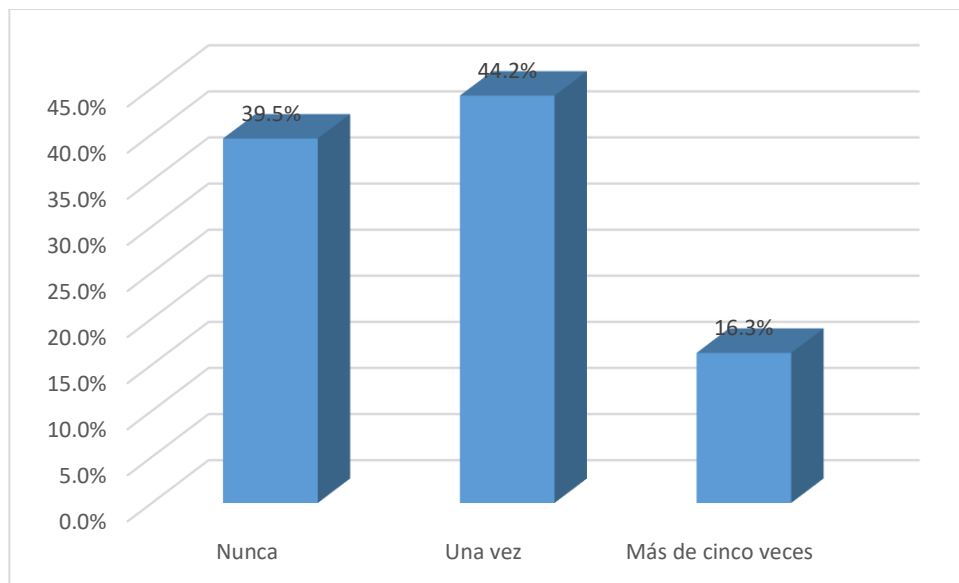
Tabla 6.

Número de veces que accedió a un financiamiento la MYPE

Número de accesos al financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	17	39,5%
Una vez	19	44,2%
Más de cinco veces	7	16,3%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 6. *Número de veces que accedió a un financiamiento la MYPE*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 6 y figura 6. Se puede observar que el 44.2% de los empresarios de las industrias graficas solicitaron una vez el acceso al financiamiento, seguido del 39.5% que nunca solicitaron financiamiento y finalmente el 16.3% que solicito mas de cinco veces el financiamiento.

4.3. Resultados referentes al financiamiento de la MYPE

4.3.1. Referente al tipo de financiamiento

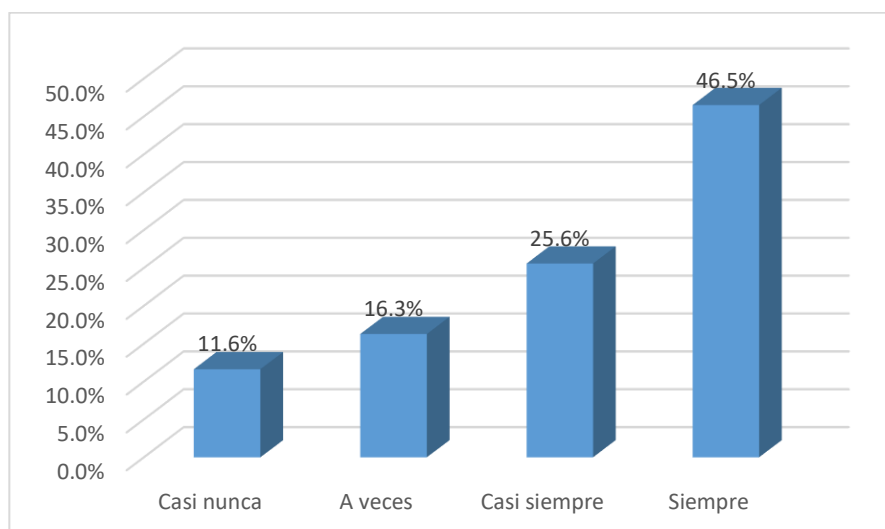
Tabla 7.

Financiamiento de la empresa grafica con recursos propios

Financiamiento con recursos propios	Frecuencia	Porcentaje
Casi nunca	5	11,6%
A veces	7	16,3%
Casi siempre	11	25,6%
Siempre	20	46,5%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 7. *Financiamiento de la empresa grafica con recursos propios*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 7 y figura 7. Se puede observar que el 46.5% de los empresarios de las industrias graficas siempre fueron financiados con recursos propios; seguido del 25.6% que casi siempre; así mismo el 16.3% a veces utilizo recursos propios y finalmente el 11.6% casi nunca utilizo los recursos propios

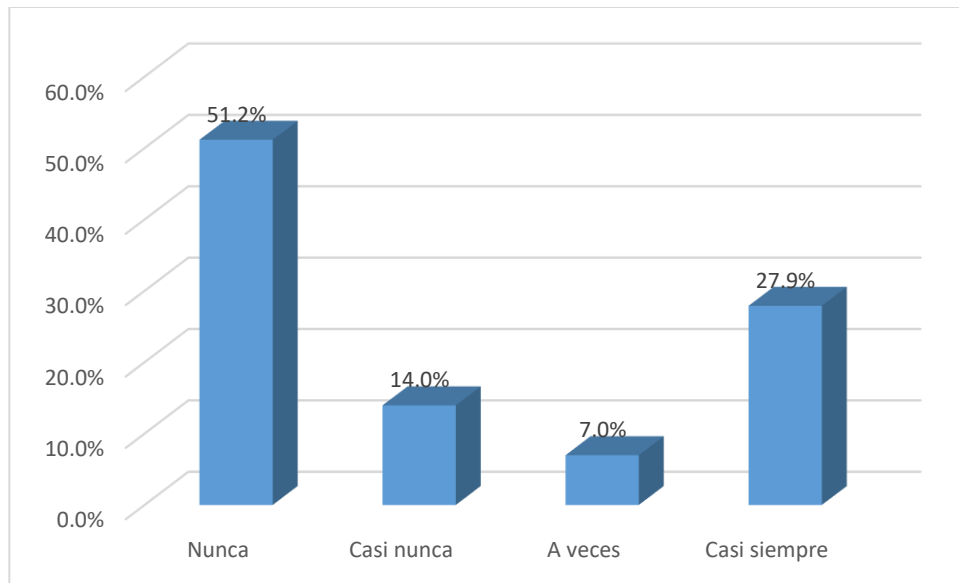
Tabla 8.

Financiamiento con actividades con entes financieros

Financiamiento con actividades	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	22	51,2%
Casi nunca	6	14,0%
A veces	3	7,0%
Casi siempre	12	27,9%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 8. ***Financiamiento con actividades con entes financieros***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 8 y figura 8. Se puede observar que el 51.2% de los empresarios de las industrias graficas nunca financio sus actividades con entes financieros; seguido del 27.9% que casi siempre financio; así mismo el 14% casi nunca financio con entes y finalmente el 7% que a veces financio su actividad con entes financieros.

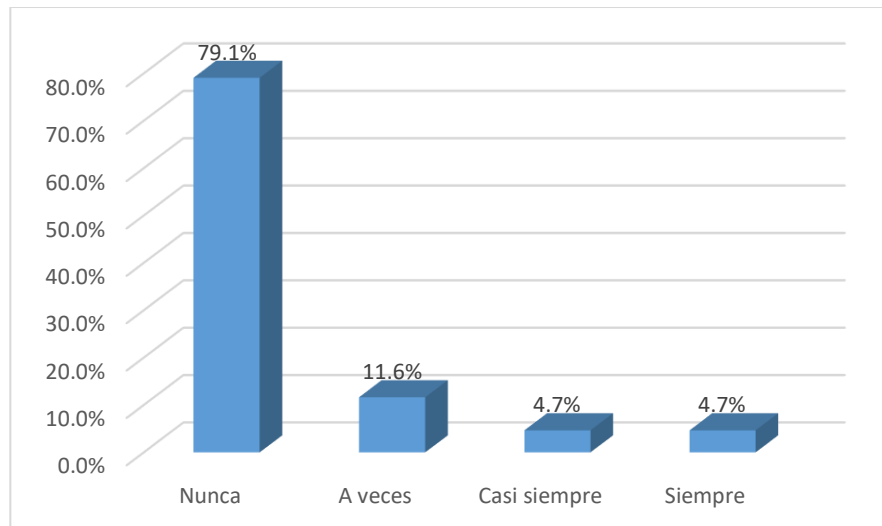
Tabla 9.

Cuenta con un socio para que invierta capital en su empresa de industria grafica

Cuenta con socio para invertir capital	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	34	79,1%
A veces	5	11,6%
Casi siempre	2	4,7%
Siempre	2	4,7%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 9. ***Cuenta con un socio para que invierta capital en su empresa gráfica***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 9 y figura 9. Se puede observar que el 79.1% de los empresarios de las industrias graficas nunca cuenta con un socio para que invierta capital en su empresa de industria gráfica; seguido del 11.6% que a veces cuenta con un socio; además el 4.7% casi siempre cuenta con un socio y finalmente el 4.7% siempre cuenta con un socio para para invertir capital.

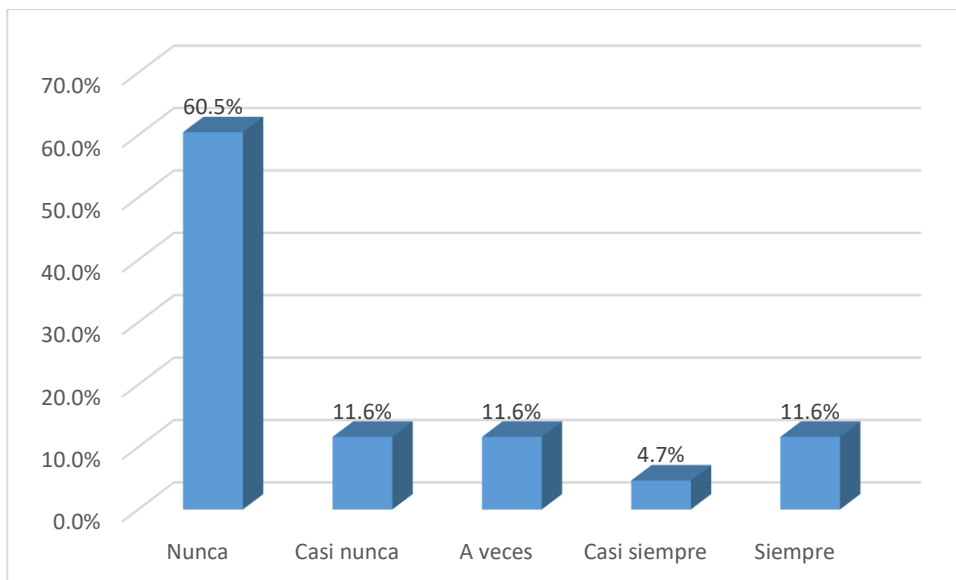
Tabla 10.

Financiamiento mediante familiares

Financiamiento mediante familiares	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	26	60,5%
Casi nunca	5	11,6%
A veces	5	11,6%
Casi siempre	2	4,7%
Siempre	5	11,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 10. ***Financiamiento mediante familiares***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 10 y figura 10. Se puede observar que el 60.5% de los empresarios de las industrias graficas nunca financian su actividad mediante familiares; así mismo el 11.6% casi nunca, a veces o siempre financian su actividad mediante familiares respectivamente y finalmente el 4.7% casi siempre es financiado por intermedio de familiares.

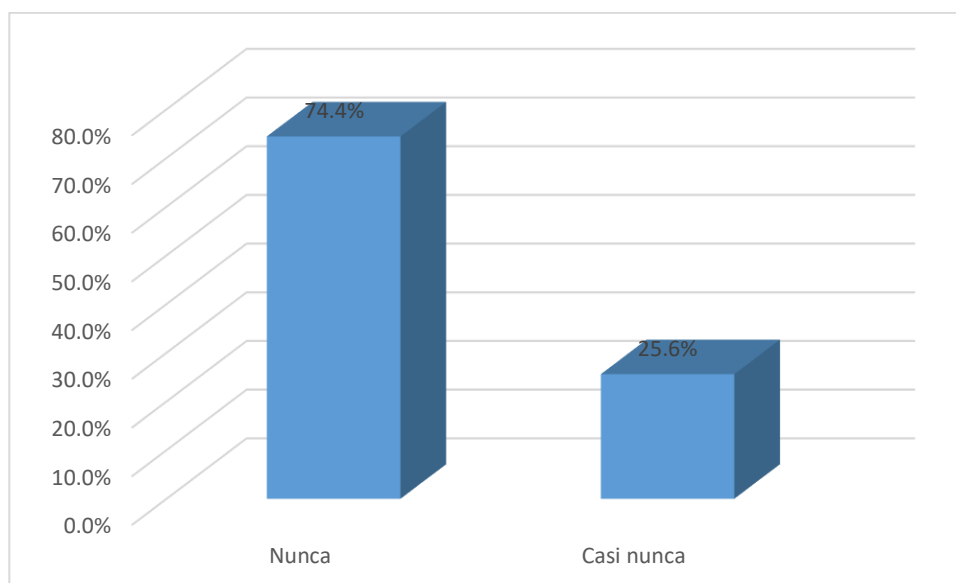
Tabla 11.

Financiamiento por intermedio de amigos

Financiamiento mediante amigos	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	32	74,4%
Casi nunca	11	25,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 11. ***Financiamiento por intermedio de amigos***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 11 y figura 11. Se puede observar que el 74.4% de los empresarios de las industrias graficas nunca financian su actividad por medio de amigos y el 25.6% casi nunca financian su actividad mediante amigos.

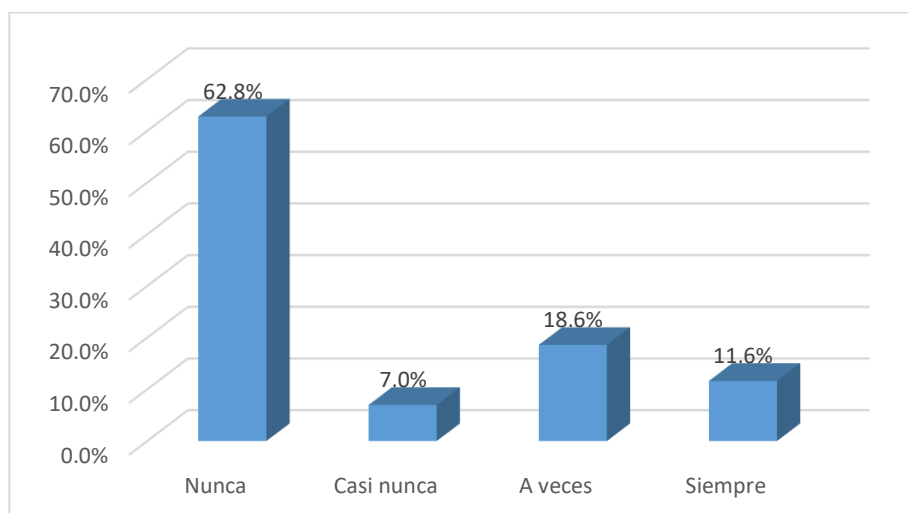
Tabla 12.

Cuando se necesita invertir más dinero en la imprenta, y no puede hacerlo con fondos propios acude al financiamiento externo

Acude al financiamiento externo	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	27	62,8%
Casi nunca	3	7,0%
A veces	8	18,6%
Siempre	5	11,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 12. ***Cuando se necesita invertir más dinero en la imprenta, y no puede hacerlo con fondos propios acude al financiamiento externo***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 12 y figura 12. Se puede observar que el 62.8% de los empresarios de las industrias graficas nunca acude al financiamiento externo cuando necesita invertir más dinero; seguido del 18.6% que a veces recurre al financiamiento; además el 11.6% siempre acude al financiamiento externo y finalmente el 7% que casi nunca acude al financiamiento externo cuando necesita invertir más dinero.

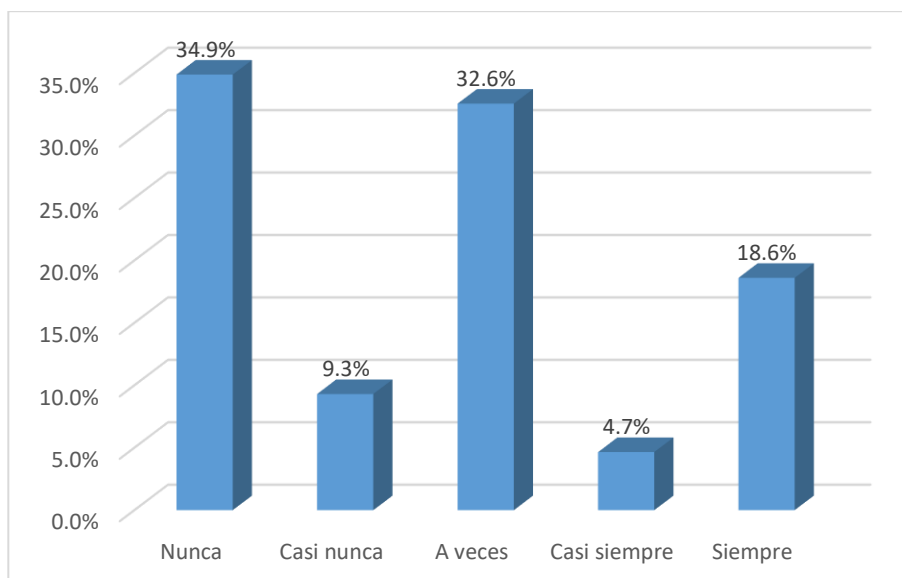
Tabla 13.

Al inicio de su negocio solicito financiamiento externo

Solicitar financiamiento externo al inicio	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	15	34,9%
Casi nunca	4	9,3%
A veces	14	32,6%
Casi siempre	2	4,7%
Siempre	8	18,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 13. *Al inicio de su negocio solicito financiamiento externo*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 13 y figura 13. Se puede observar que el 34.9% de los empresarios de las industrias graficas nunca solicito al inicio de financiamiento externo; seguido del 32.6% que a veces solicito el financiamiento externo; así mismo el 18.6% siempre solicito el financiamiento; además el 9.3% casi nunca solicito y finalmente el 4.7% casi siempre solicito el financiamiento externo al inicio.

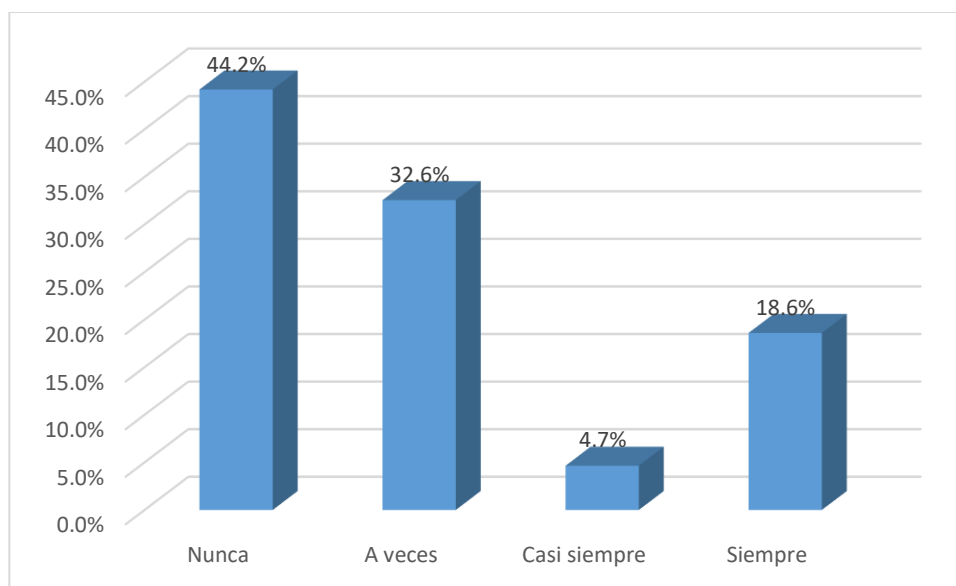
Tabla 14.

El crédito solicitado fue del sistema Bancario

Crédito solicitado del sistema bancario	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	19	44,2%
A veces	14	32,6%
Casi siempre	2	4,7%
Siempre	8	18,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 14. ***El crédito solicitado fue del sistema Bancario***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 14 y figura 14. Se puede observar que el 44.2% de los empresarios de las industrias graficas nunca solicitaron crédito del sistema bancario; seguido del 32.6% que a veces solicitaron; además el 18.6% siempre solicitaron y finalmente el 4.7% casi siempre solicito el financiamiento del sistema bancario.

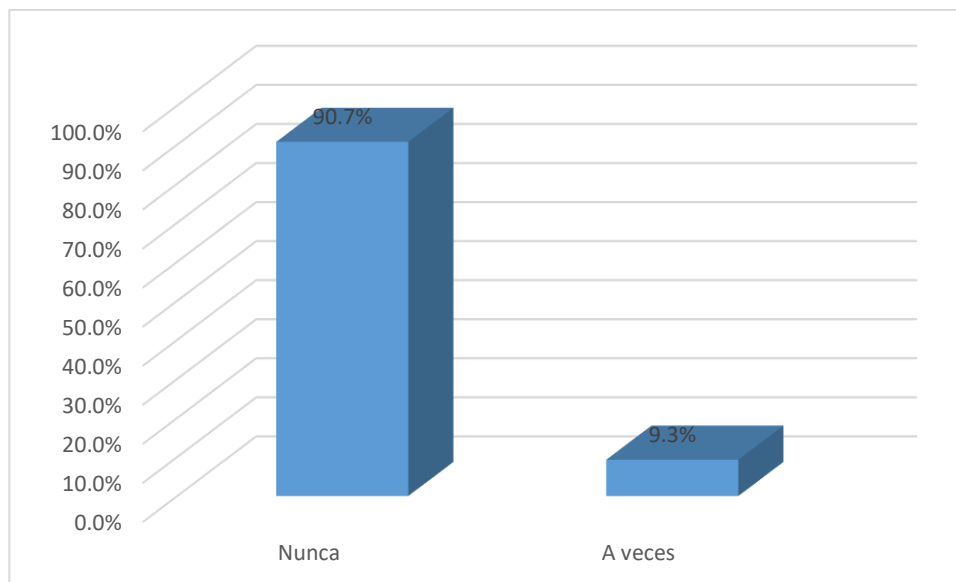
Tabla 15.

El crédito solicitado fue solicitado del sistema informal

Crédito solicitado del sistema informal	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	39	90,7%
A veces	4	9,3%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 15. *El crédito solicitado fue solicitado del sistema informal*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 15 y figura 15. Se puede observar que el 90.7% de los empresarios de las industrias graficas nunca solicitaron crédito del sistema informal y el 9.3% a veces solicito el crédito del sistema informal.

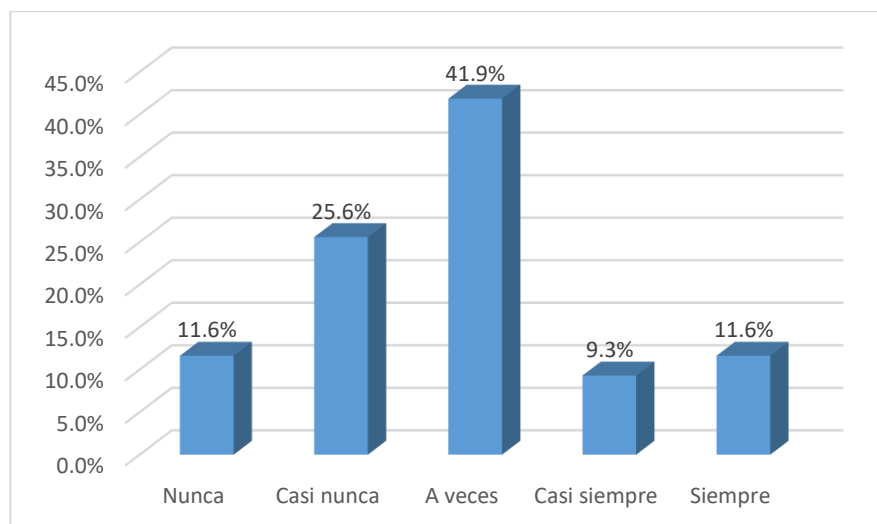
Tabla 16.

El financiamiento incrementa la rentabilidad de su empresa

Financiamiento incrementa la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	5	11,6%
Casi nunca	11	25,6%
A veces	18	41,9%
Casi siempre	4	9,3%
Siempre	5	11,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 16. **El financiamiento incrementa la rentabilidad de su empresa**



Interpretación

De acuerdo a la tabla 16 y figura 16. Se puede observar que el 41.9% de los empresarios de las industrias graficas manifiesta que a veces el financiamiento incrementa la rentabilidad; seguido del 25.6% que opina que casi nunca incrementa; así mismo el 11.6% manifiesta que siempre incrementa; además el 11.6% indica que nunca incrementa y finalmente el 9.3% que indica que casi siempre se incrementa la rentabilidad con el financiamiento.

4.3.2. REFERENTE A LOS TIPOS DE CRÉDITO

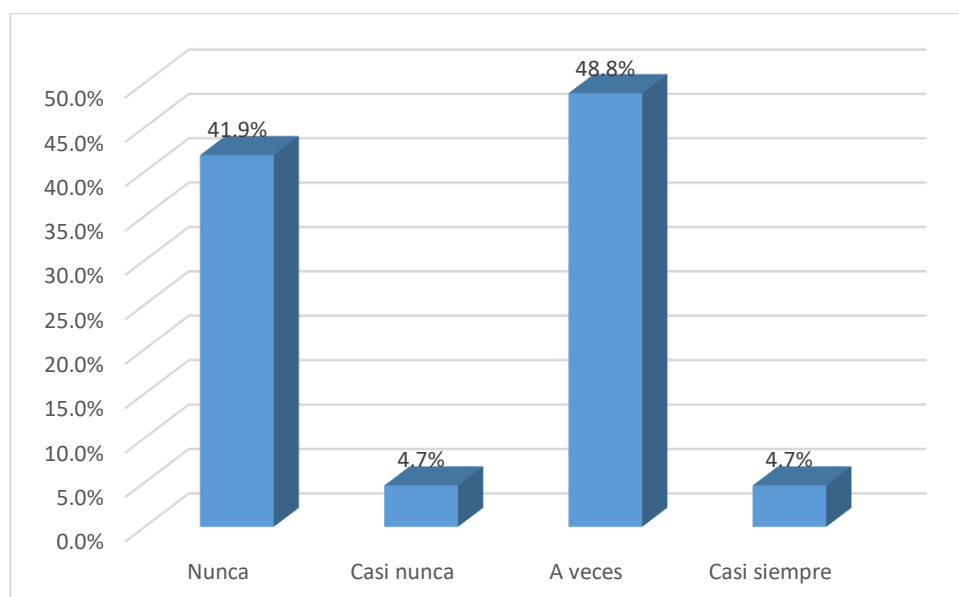
Tabla 17.

Solicita usted créditos comerciales

Solicitud de créditos comerciales	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	18	41,9%
Casi nunca	2	4,7%
A veces	21	48,8%
Casi siempre	2	4,7%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 17. *Solicita usted créditos comerciales*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 17 y figura 17. Se puede observar que el 48.8% de los empresarios de las industrias graficas a veces solicitan créditos comerciales; seguido del 41.9% que nunca solicitan créditos comerciales; así mismo el 4.7% casi siempre solicita y finalmente también el 4.7% casi nunca solicita créditos comerciales.

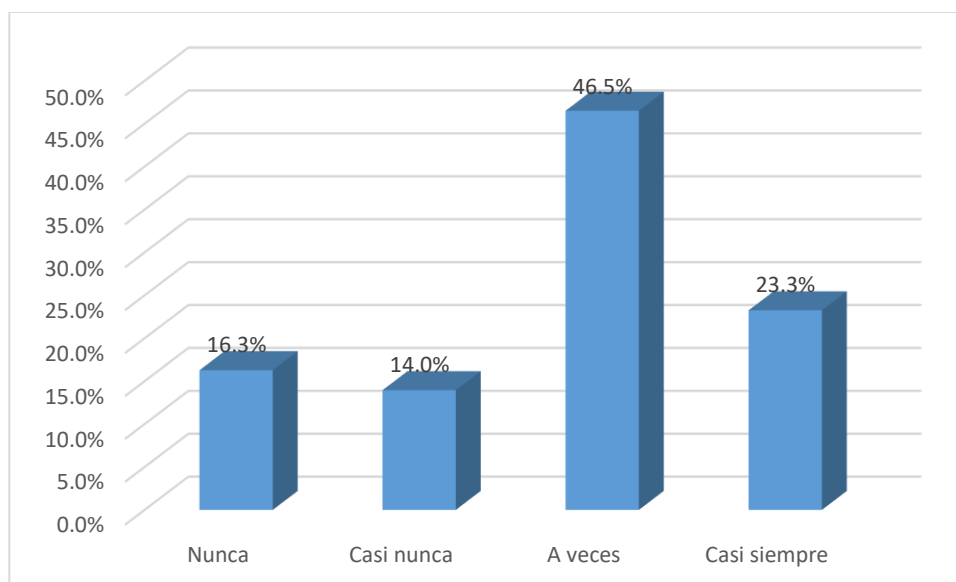
Tabla 18.

los créditos comerciales es la mejor opción para su empresa

Créditos comerciales para la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	7	16,3%
Casi nunca	6	14,0%
A veces	20	46,5%
Casi siempre	10	23,3%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 18. *los créditos comerciales es la mejor opción para su empresa*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 18 y figura 18. Se puede observar que el 46.5% de los empresarios de las industrias graficas opinan que los créditos comerciales son la mejor opción para su empresa; seguido del 23.3% que manifiestan que casi siempre son la mejor opción; así mismo el 16.3% opina que nunca es la mejor opción y finalmente el 14% indica que casi siempre los créditos comerciales son la mejor opción para la empresa.

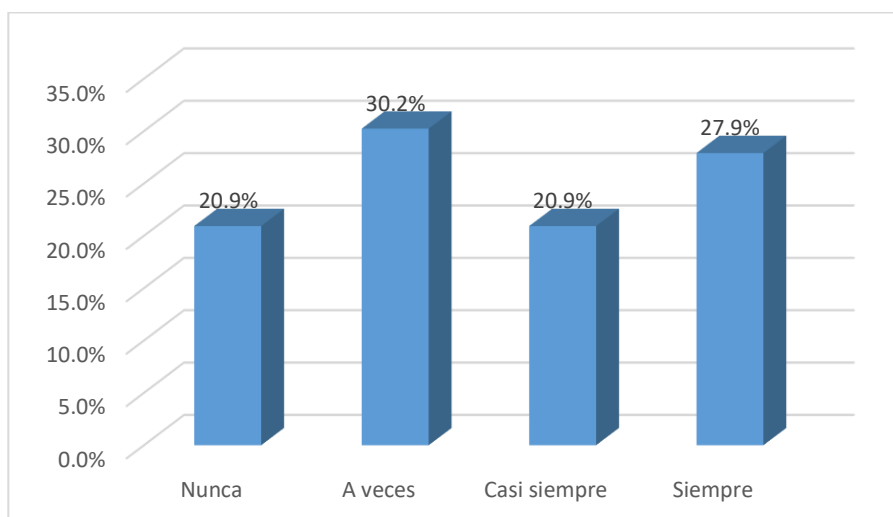
Tabla 19.

Los proveedores le otorgan crédito para su industria gráfica brindándole facilidades de pagos

Facilidades de pago	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	9	20,9%
A veces	13	30,2%
Casi siempre	9	20,9%
Siempre	12	27,9%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 19. *Los proveedores le otorgan crédito para su industria gráfica brindándole facilidades de pagos*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 19 y figura 19. Se puede observar que el 30.2% de los empresarios de las industrias graficas manifiestan que a veces los proveedores le otorgan crédito para su industria gráfica brindándole facilidades de pagos; seguido del 27.9% que opinan que siempre les otorgan crédito con facilidad de pago; así mismo 20.9% manifiesta que casi siempre y finalmente el 20.9% que nunca les otorgan crédito con facilidad de pago.

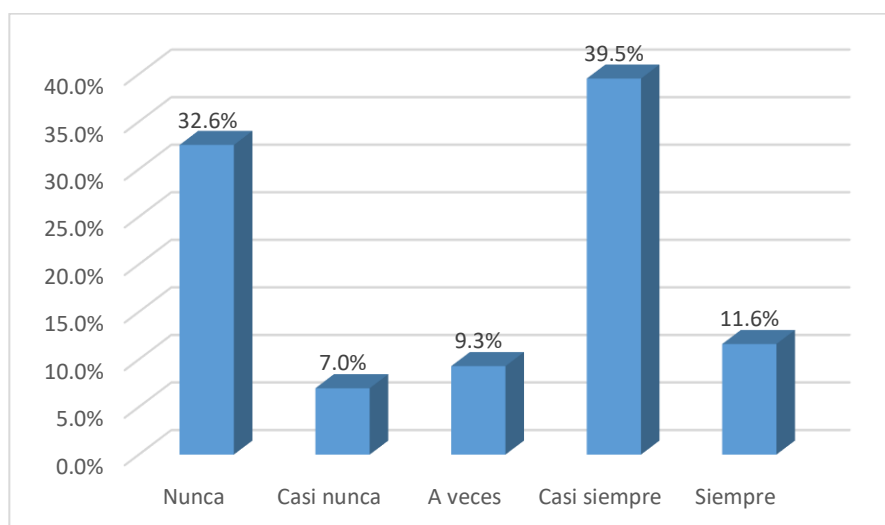
Tabla 20.

Los proveedores le otorgan mercadería o productos cuando no tiene liquidez en su empresa

Otorgan mercadería cuando no tiene liquidez	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	14	32,6%
Casi nunca	3	7,0%
A veces	4	9,3%
Casi siempre	17	39,5%
Siempre	5	11,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 20. ***Los proveedores le otorgan mercadería o productos cuando no tiene liquidez en su empresa***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 20 y figura 20. Se puede observar que el 39.5% de los empresarios de las industrias graficas manifiestan que casi siempre los proveedores le otorgan mercadería o productos cuando no tiene liquidez en su empresa; seguido del 32.6% que opinan que nunca les otorgan mercadería; así mismo el 11.6% indica que siempre les otorgan; además el 9.3% manifiesta que a veces les otorgan y finalmente

el 7% indica que nunca los proveedores le otorgan mercadería o productos cuando no tiene liquidez en su empresa

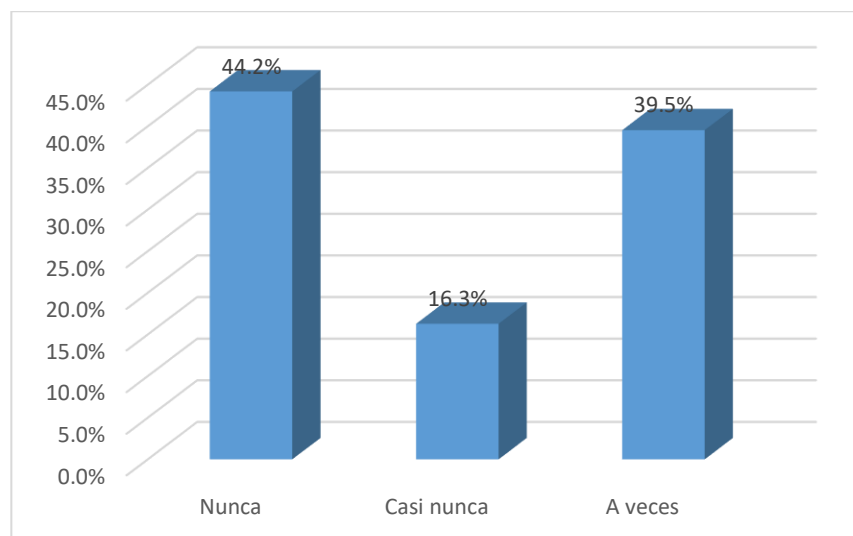
Tabla 21.

Frecuencia que solicita créditos bancarios

Frecuencia con que solicita crédito bancario	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	19	44,2%
Casi nunca	7	16,3%
A veces	17	39,5%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 21. ***Frecuencia que solicita créditos bancarios***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 21 y figura 21. Se puede observar que el 44.2% de los empresarios de las industrias graficas nunca solicita créditos bancarios; seguido del 39.5% que a veces solicita el crédito y finalmente el 16.3% que indica que casi nunca solicita créditos bancarios.

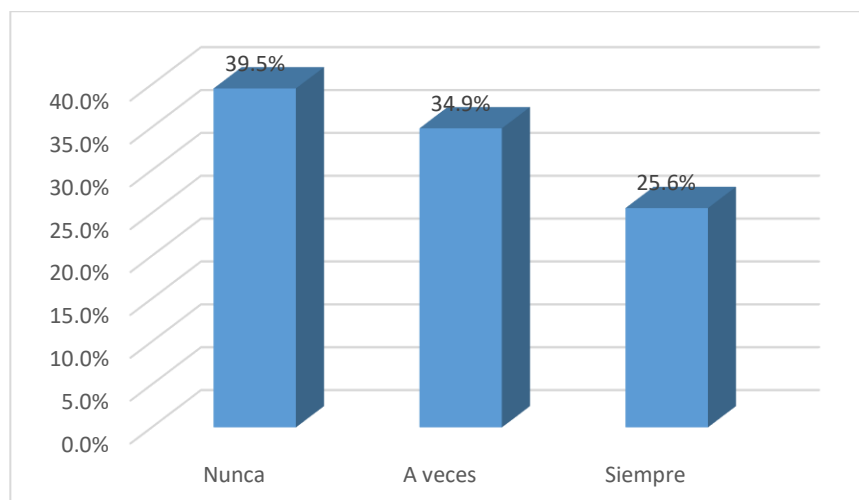
Tabla 22.

Efectúa pertinentemente con las fechas o cuotas de pago de los créditos bancarios que adquiere

Pagos bancarios pertinentemente	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	17	39,5%
A veces	15	34,9%
Siempre	11	25,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 22. ***Efectúa pertinentemente con las fechas o cuotas de pago de los créditos bancarios que adquiere***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 22 y figura 22. Se puede observar que el 39.5% de los empresarios de las industrias graficas nunca efectúa pertinentemente con las fechas o cuotas de pago de los créditos bancarios que adquiere; seguido del 34.9% que a veces efectúa pertinentemente y finalmente el 25.6% siempre efectúa pertinentemente con cuotas de pago de los créditos bancarios que adquiere

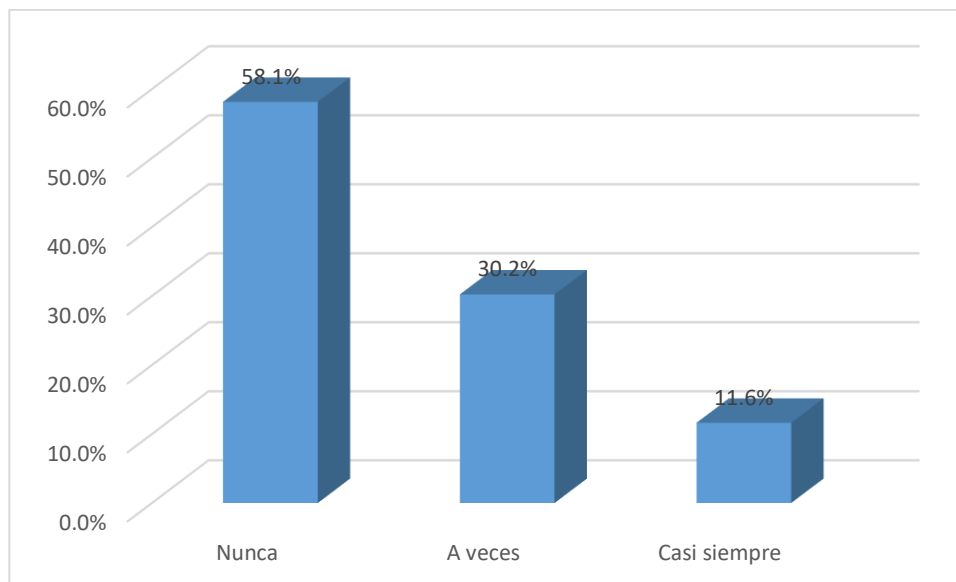
Tabla 23.

Alguna vez utilizo sus facturas con el fin de pedir crédito

Utilización de facturas para pedir crédito	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	25	58,1%
A veces	13	30,2%
Casi siempre	5	11,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 23. *Alguna vez utilizo sus facturas con el fin de pedir crédito*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 23 y figura 23. Se puede observar que el 58.1% de los empresarios de las industrias graficas nunca utilizo sus facturas con el fin de pedir crédito; seguido del 30.2% que a veces utiliza y finalmente el 11.6% casi siempre utiliza las facturas con el fin de pedir crédito.

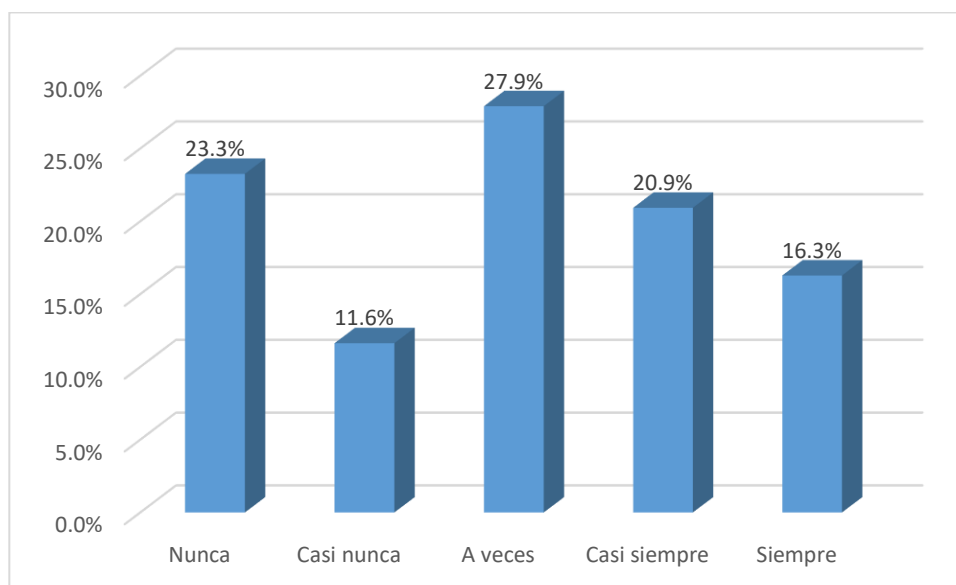
Tabla 24.

El crédito es fácilmente asequible al obtener solvencia de los proveedores

Crédito fácil para obtener solvencia de los proveedores	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	10	23,3%
Casi nunca	5	11,6%
A veces	12	27,9%
Casi siempre	9	20,9%
Siempre	7	16,3%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 24. *El crédito es fácilmente asequible al obtener solvencia de los proveedores*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 24 y figura 24. Se puede observar que el 27.9% de los empresarios de las industrias graficas opinan que a veces el crédito es fácilmente asequible al obtener solvencia de los proveedores; seguido del 23.3% que manifiesta que nunca es fácilmente asequible obtener la solvencia; así mismo el 20.9% opina que

casi siempre es fácil obtener la solvencia; además el 16.3% opina que siempre es fácil obtener y finalmente el 11.6% indica que casi nunca es fácil obtener la solvencia de los proveedores.

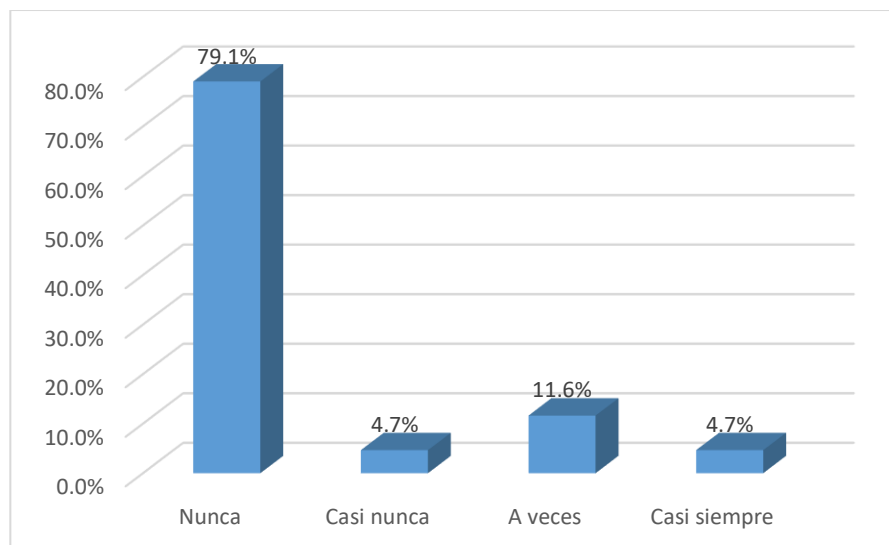
Tabla 25.

Su empresa se costea con prestamistas, familiares, panderos o cajas de préstamos

Costeo de prestamistas, familiares, panderos o cajas de préstamos	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	34	79,1%
Casi nunca	2	4,7%
A veces	5	11,6%
Casi siempre	2	4,7%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 25. ***Su empresa se costea con prestamistas, familiares, panderos o cajas de préstamos***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 25 y figura 25. Se puede observar que el 79.1% de los empresarios de las industrias graficas manifiesta que su empresa nunca se costea con

prestamistas, familiares, panderos o cajas de préstamos; seguido del 11.6% que a veces se costea; además el 4.7% casi siempre se costea y finalmente el restante 4.7% manifiesta que casi nunca se costea con prestamistas, familiares y otros.

4.3.3. Referente al tiempo de crédito

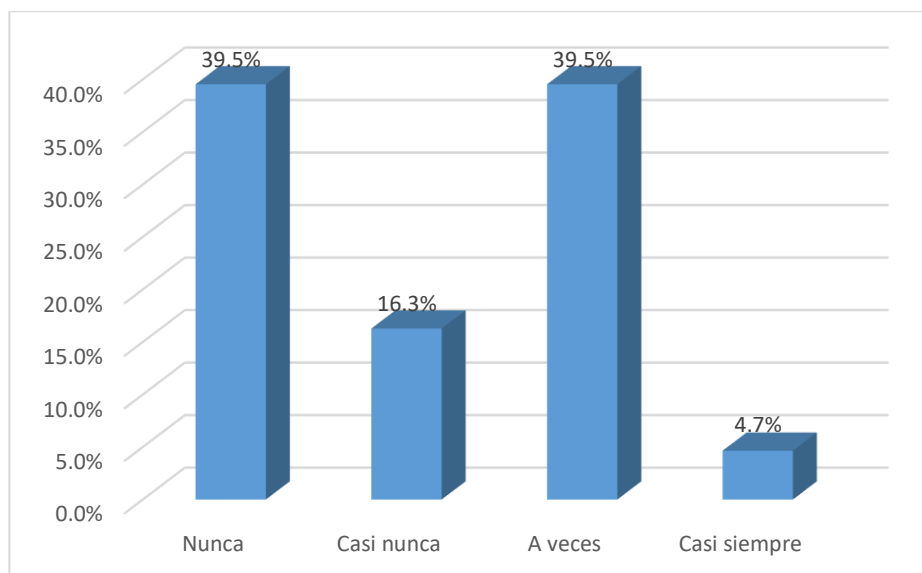
Tabla 26.

Requiere financiamiento de corto plazo destinados para compra de mercadería

Financiamiento de corto plazo para compra de mercadería	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	17	39,5%
Casi nunca	7	16,3%
A veces	17	39,5%
Casi siempre	2	4,7%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 26. *Requiere financiamiento de corto plazo destinados para compra de mercadería*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 26 y figura 26. Se puede observar que el 39.5% de los empresarios de las industrias graficas nunca requieren financiamiento de corto plazo destinados para compra de mercadería; así mismo el 39.5% manifiesta que a veces requiere del financiamiento de corto plazo; además el 16.3% casi nunca requiere del financiamiento y finalmente el 4.7% casi siempre requiere del financiamiento a corto plazo para compra de mercadería.

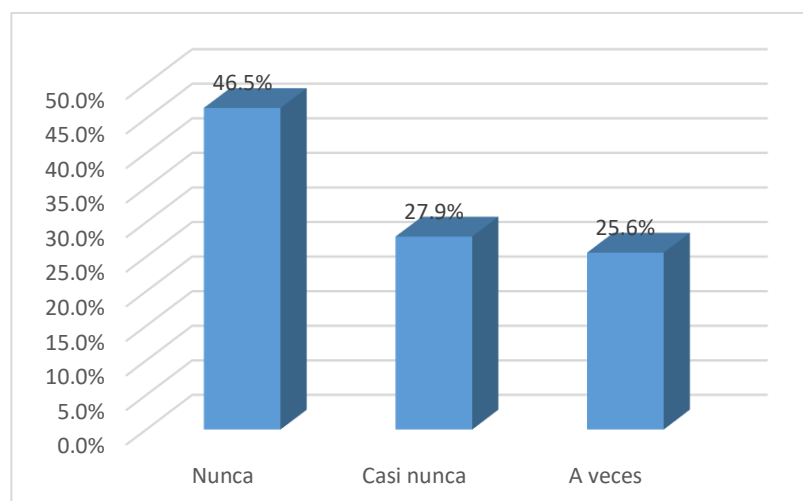
Tabla 27.

Requiere financiamiento a corto plazo para solventar los problemas de flujo de caja derivados de su actividad

Financiamiento a corto plazo para solventar los problemas	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	20	46,5%
Casi nunca	12	27,9%
A veces	11	25,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 27. *Requiere financiamiento a corto plazo para solventar los problemas de flujo de caja derivados de su actividad*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 27 y figura 27. Se puede observar que el 46.5% de los empresarios de las industrias graficas nunca requieren financiamiento a corto plazo para solventar los problemas de flujo de caja derivados de su actividad; seguido del 27.9% que casi nunca requieren del financiamiento a corto plazo para solventar los problemas de flujo de caja y finalmente el 25.6% a veces requieren financiamiento a corto plazo para solventar los problemas de flujo de caja.

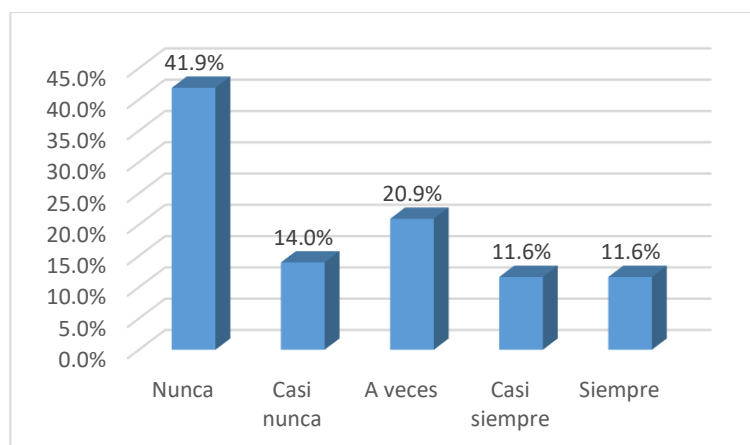
Tabla 28.

Requiere financiamiento a largo plazo para compra de maquinaria y equipo

Financiamiento a largo plazo destinado para compra de maquinaria	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	18	41,9%
Casi nunca	6	14,0%
A veces	9	20,9%
Casi siempre	5	11,6%
Siempre	5	11,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 28. *Requiere financiamiento a largo plazo para compra de maquinaria y equipo*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 28 y figura 28. Se puede observar que el 41.9% de los empresarios de las industrias graficas nunca requieren de financiamiento a largo plazo destinado para compra de maquinaria y equipo; seguido del 20.9% que a veces requieren de financiamiento a largo plazo; así mismo el 14% casi nunca requieren de financiamiento a largo plazo para compra de maquinaria y equipo; además el 11.6% casi siempre requieren de financiamiento a largo plazo y finalmente el 11.6% siempre requieren de financiamiento a largo plazo para compra de maquinaria y equipo.

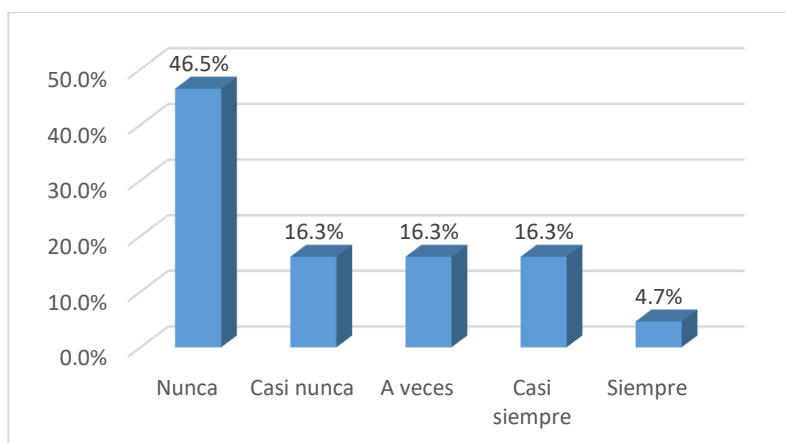
Tabla 29.

La empresa requiere más financiamiento de largo plazo que el de corto plazo

financiamiento de largo plazo que el de corto plazo	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	20	46,5%
Casi nunca	7	16,3%
A veces	7	16,3%
Casi siempre	7	16,3%
Siempre	2	4,7%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 29. *En la empresa requiere más financiamiento de largo plazo que el de corto plazo*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 29 y figura 29. Se puede observar que el 46.5% de los empresarios de las industrias graficas nunca requiere más financiamiento de largo plazo que el de corto plazo; seguido del 16.3% que casi siempre requiere más financiamiento de largo plazo que el de corto plazo; así mismo el 16.3% a veces requiere más financiamiento; además el 16.3% casi nunca requiere más financiamiento y finalmente el 4.7% siempre requiere más financiamiento de largo plazo que el de corto plazo

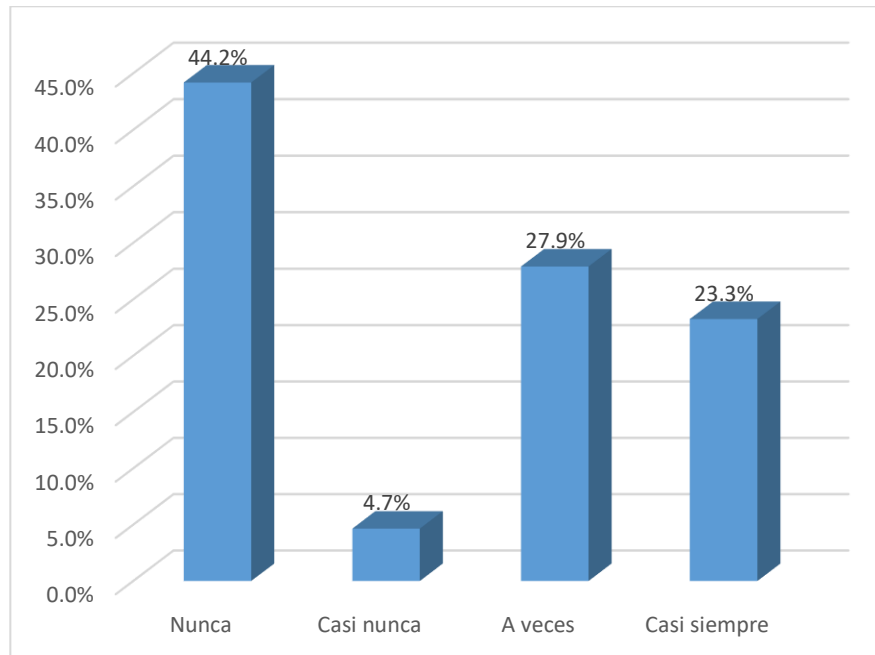
Tabla 30.

En su empresa cuando realiza financiamiento a largo plazo le exigen más requisitos y gastos

Realización del financiamiento a largo plazo, exigen más requisitos y gastos	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	19	44,2%
Casi nunca	2	4,7%
A veces	12	27,9%
Casi siempre	10	23,3%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 30. *En su empresa cuando realiza financiamiento a largo plazo le exigen más requisitos y gastos*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 30 y figura 30. Se puede observar que el 44.2% de los empresarios de las industrias graficas manifiestan que nunca en su empresa cuando realiza financiamiento a largo plazo le exigen más requisitos y gastos; seguido del 27.9% que opinan que a veces cuando realiza financiamiento a largo plazo le exigen más requisitos; además el 23.3% afirma que casi siempre cuando realizan algún financiamiento a largo plazo le exigen más requisitos y finalmente el 4.7% afirma que casi nunca cuando realizan financiamiento a largo plazo le exigen más requisitos.

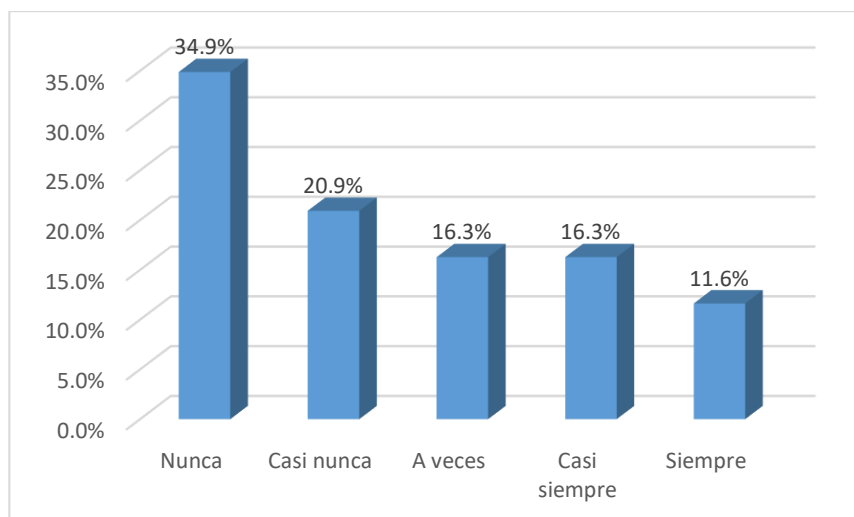
Tabla 31.

La tasa de interés fue acorde de las necesidades de la empresa a corto plazo

Tasa de interés acorde a corto plazo	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	15	34,9%
Casi nunca	9	20,9%
A veces	7	16,3%
Casi siempre	7	16,3%
Siempre	5	11,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 31. ***La tasa de interés fue acorde de la empresa a corto plazo***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 31 y figura 31. Se puede observar que el 34.9% de los empresarios de las industrias graficas nunca les parece que la tasa de interés fue acorde de las necesidades de la empresa a corto plazo; seguido del 20.9% que opina que casi nunca la tasa de interés fue acorde; así mismo el 16.3% manifiesta que a veces la tasa de interés fue acorde; además el 16.3% afirma que casi siempre la tasa de interés fue acorde y finalmente el 11.6% afirma que la tasa de interés fue acorde a las necesidades de la empresa a corto plazo.

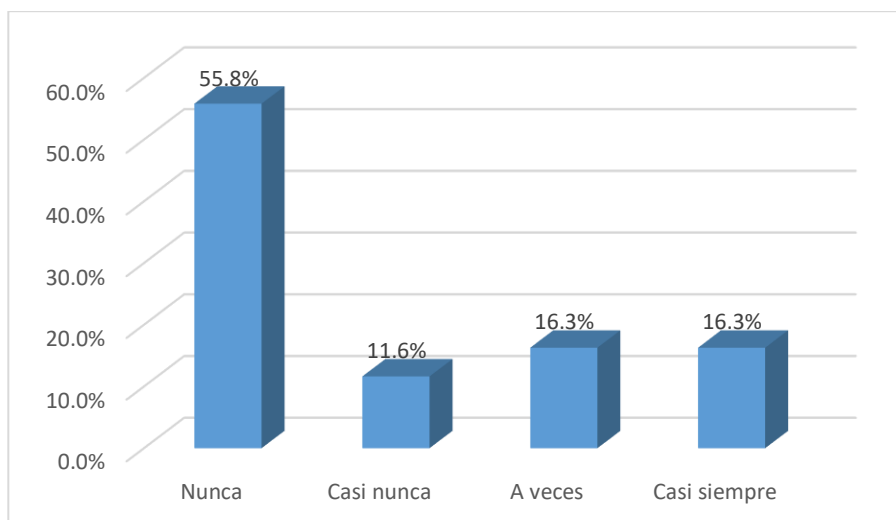
Tabla 32.

La tasa de interés fue acorde de las necesidades de la empresa a largo plazo

Tasa de interés acorde a largo plazo	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	24	55,8%
Casi nunca	5	11,6%
A veces	7	16,3%
Casi siempre	7	16,3%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 32. ***La tasa de interés fue acorde de las necesidades de la empresa a largo plazo***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 32 y figura 32. Se puede observar que el 55.8% de los empresarios de las industrias graficas manifiestan que nunca la tasa de interés fue acorde de las necesidades de la empresa a largo plazo; seguido del 16.3% que afirman que casi siempre la tasa de interés fue acorde de las necesidades a largo plazo; además el 16.3% menciona que a veces la tasa de interés fue acorde de las necesidades y finalmente el 11.6% afirma que casi nunca la tasa de interés fue acorde de las necesidades de la empresa a largo plazo.

4.3.3. REFERENTE A LA FUENTE DE PROCEDENCIA

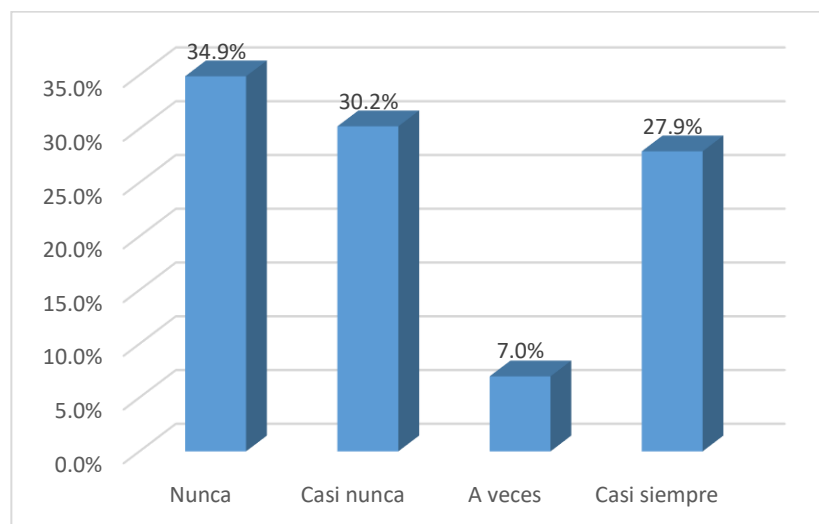
Tabla 33.

Cuando usted requiere un financiamiento para su industria gráfica prefiere optar por entidades especializadas en el otorgamiento de créditos

Optar por entidades especializadas en créditos	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	15	34,9%
Casi nunca	13	30,2%
A veces	3	7,0%
Casi siempre	12	27,9%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 33. *Cuando usted requiere un financiamiento para su industria gráfica prefiere optar por entidades especializadas en el otorgamiento de créditos*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 33 y figura 33. Se puede observar que el 34.9% de los empresarios de las industrias graficas manifiestan que cuando requieren un financiamiento para su industria gráfica nunca prefieren optar por entidades especializadas en el otorgamiento de créditos; seguido del 30.2% que casi nunca

prefieren optar por entidades especializadas en el otorgamiento de créditos; además el 27.9% casi siempre prefieren optar por entidades especializadas y finalmente el 7% a veces prefieren optar por entidades especializadas en el otorgamiento de créditos.

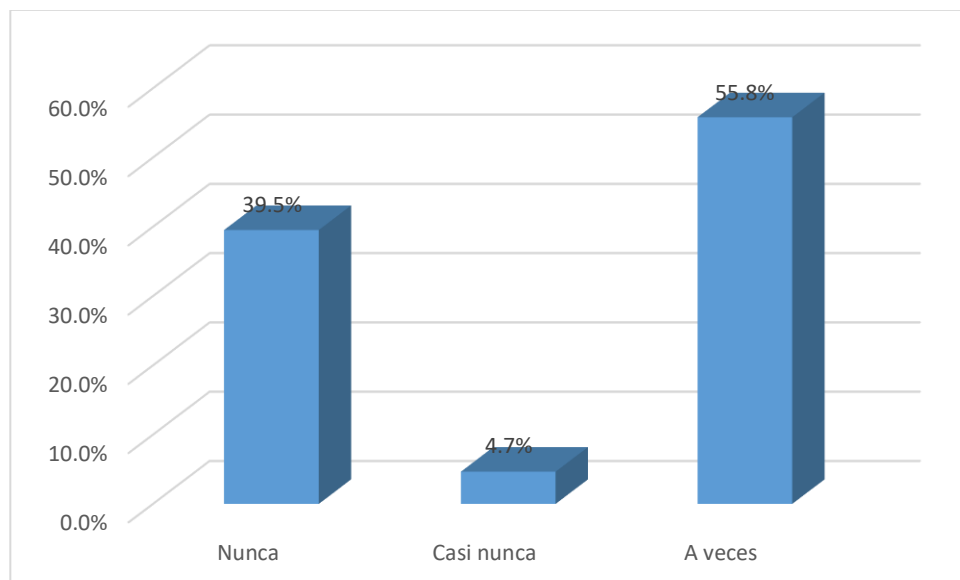
Tabla 34.

La fuente de financiamiento formal le otorga una cantidad mayor de crédito

Fuente de financiamiento formal otorga mayor crédito	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	17	39,5%
Casi nunca	2	4,7%
A veces	24	55,8%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 34. ***La fuente de financiamiento formal le otorga una cantidad mayor de crédito***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 34 y figura 34. Se puede observar que el 55.8% de los empresarios de las industrias graficas manifiestan que a veces la fuente de financiamiento formal le otorga una cantidad mayor de crédito; además el 39.5% afirma que nunca le otorga una cantidad mayor de crédito, y finalmente el 4.7% casi nunca la fuente de financiamiento le otorga una cantidad mayor de crédito

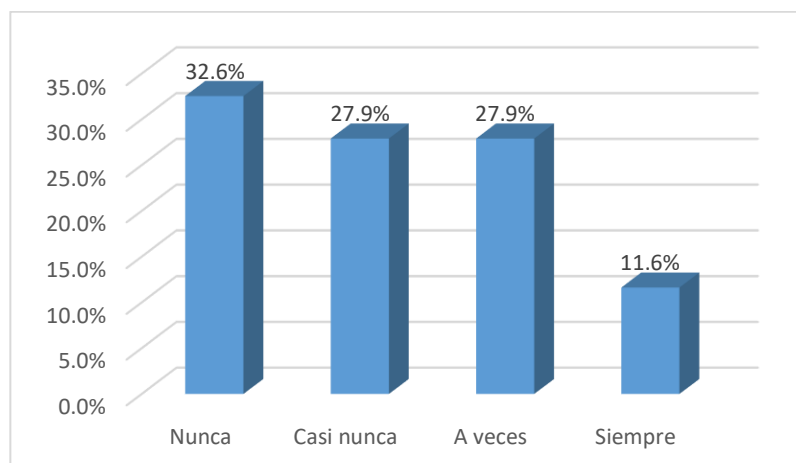
Tabla 35.

Usted prefiere optar por un financiamiento informal, porque se accede más rápido, sin trámites documentarios, ni requisitos previos

Financiamiento informal por acceso rápido	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	14	32,6%
Casi nunca	12	27,9%
A veces	12	27,9%
Siempre	5	11,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 35. ***Usted prefiere optar por un financiamiento informal, porque se accede más rápido, sin trámites documentarios, ni requisitos previos***



Interpretación

De acuerdo a la tabla 35 y figura 35. Se puede observar que el 32.6% de los empresarios de las industrias graficas nunca prefiere optar por un financiamiento informal, porque se accede más rápido, sin trámites documentarios, ni requisitos previos; seguido del 27.9% que casi nunca prefiere optar por un financiamiento informal; además el 27.9% afirma que a veces prefiere optar por un financiamiento informal y finalmente el 11.6% afirma que siempre prefiere optar por un financiamiento informal ya que le permite un acceso rápido y sin tramites.

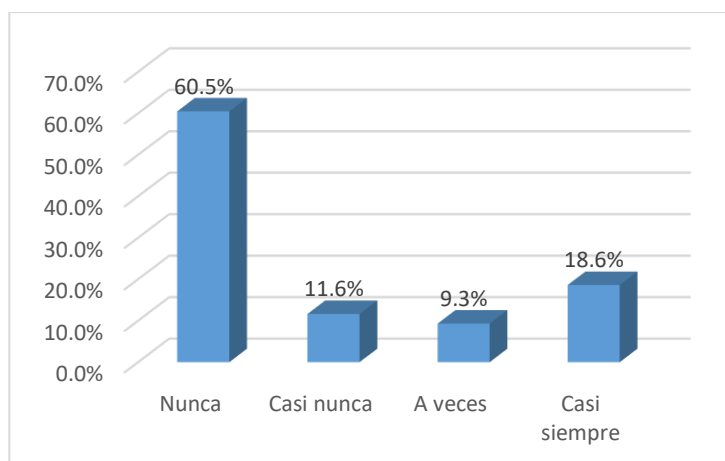
Tabla 36.

Usted prefiere adquirir un financiamiento informal por temor a embargamientos

Financiamiento informal por temor a embargamiento	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	26	60,5%
Casi nunca	5	11,6%
A veces	4	9,3%
Casi siempre	8	18,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 36. *Usted prefiere adquiere un financiamiento informal por temor a embargamientos*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 36 y figura 36. Se puede observar que el 60.5% de los empresarios de las industrias graficas nunca prefieren adquirir un financiamiento informal por temor a embargamientos; seguido del 18.6% que casi siempre prefieren adquirir un financiamiento informal; además el 11.6% casi nunca prefieren adquirir un financiamiento informal por temor, y finalmente el 9.3% a veces prefieren adquirir un financiamiento informal aun teniendo temor a embargamientos.

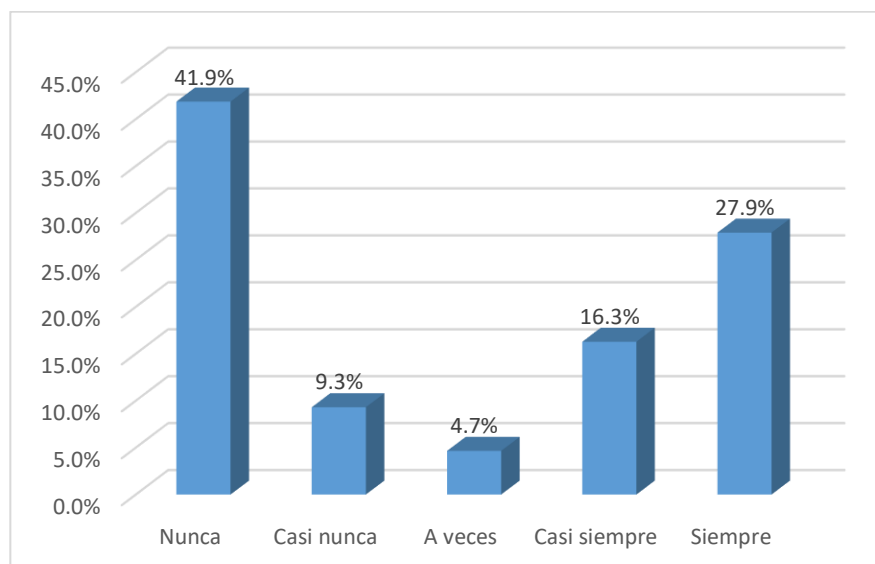
Tabla 37.

Solicitud de crédito bancario, sólo a empresas formalizadas

Solicitud de crédito a empresas formalizadas	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	18	41,9%
Casi nunca	4	9,3%
A veces	2	4,7%
Casi siempre	7	16,3%
Siempre	12	27,9%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 37. *Solicitud de crédito bancario, sólo empresas formalizadas*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 37 y figura 37. Se puede observar que el 41.9% de los empresarios de las industrias graficas nunca solicitan de crédito bancario, sólo a empresas formalizadas; seguido del 27.9% que afirman que siempre solicitan de crédito bancario; así mismo el 16.3% manifiesta que casi siempre solicita de crédito bancario; además el 9.3% casi nunca solicita de crédito bancario y finalmente el 4.7% casi siempre solicitan de crédito bancario, sólo a empresas formalizadas

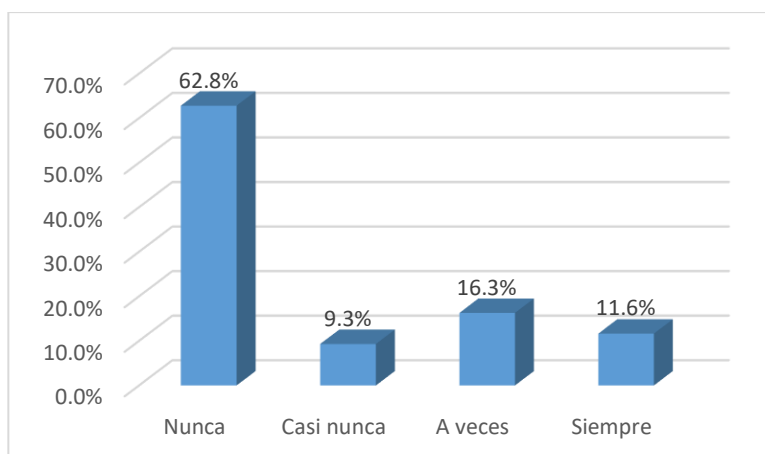
Tabla 38.

Alguna vez su empresa recurrió a financiamiento mediante la venta de un activo fijo

Financiamiento mediante la venta de un activo fijo	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	27	62,8%
Casi nunca	4	9,3%
A veces	7	16,3%
Siempre	5	11,6%
Total	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE

Figura 38. *Alguna vez su empresa recurrió a financiamiento mediante la venta de un activo fijo*



Interpretación

De acuerdo a la tabla 38 y figura 38. Se puede observar que el 62.8% de los empresarios de las industrias graficas nunca su empresa recurrió a financiamiento mediante la venta de un activo fijo; seguido del 16.3% que afirma que alguna vez recurrió al financiamiento mediante la venta de un activo; además el 11.6% afirma que siempre recurrió al financiamiento mediante la venta de un activo y finalmente el 9.3% manifiesta que casi nunca recurrió al financiamiento mediante la venta de un activo fijo