



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

PROGRAMA DE CONTABILIDAD

EL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIA –RUBRO
PANADERIAS Y PASTELERIAS DE CARAZ, 2017

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

AUTOR:

BACH. HILBERT FRANCISCO MUÑOZ SANCHEZ

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERU

2018

**EL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIA –RUBRO
PANADERIAS Y PASTELERIAS DE CARAZ, 2017**

Jurado de sustentación

Mgter. CPCC. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

Presidente

Dr. CPCC. Félix Rubina Lucas

Miembro

Mgter. CPCC. Alberto Enrique Broncano Díaz

Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios por su infinita bondad, por haber guiado mis pasos y estar a mi lado en todo momento ayudándome a aprender de mis errores y no cometerlos otra vez.

A la Uladech Católica por haber permitido forjar mi carrera profesional.

Al Dr. CPC Juan de Dios Suárez Sánchez, docente tutor investigador, quien con esfuerzo y dedicación impartió sus amplios conocimientos.

Hilbert Francisco

DEDICATORIA

A mis padres Evaristo y Dora, quienes a lo largo de su vida han velado por mi bienestar y educación, asimismo; por sus consejos, su apoyo incondicional y el calor familiar que llevo presente en mi corazón, los quiero mucho.

A mi hijo, Juan Diego por ser motivo de orgullo y superación, por quien ningún sacrificio es suficiente y siempre estará presente en mi mente y mi corazón.

A mi esposa María por darme las fuerzas necesarias para seguir adelante.

A mis hermanos y sobrinos por sus palabras y compañía a quienes siempre los tendré presente.

Hilbert Francisco

RESUMEN

La investigación surgió a partir del problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el Distrito de Caraz, 2017? Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Industria Rubro – Panadería y pastelería del Distrito de Caraz, 2017, la investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió una muestra poblacional de 15 empresas a quienes se les aplicó un cuestionario utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados y conclusiones: el 40% de los dueños de las MYPE estudiadas son mayores de 30 años, el 93 % de los encuestados son varones, el 67% manifiestan ser convivientes, el 60% manifiesta haber estudiado solo la primaria, el 87% manifiesta ser formal, el 67 % de los trabajadores son informales, el 60% utiliza financiamiento interno, mientras que el 33% manifiesta no haber utilizado créditos, el 67% . Finalmente se concluye que las cajas municipales son las que dan mayores facilidades, la mayoría de las MYPE estudiadas tienen más de 5 años en la Industria de la Panadería y Pastelería. Finalmente se puede decir que el crédito solicitado por las MYPE fue a mediano plazo y se utilizó como capital de trabajo, ayudándoles a crecer en cierta medida.

Palabras clave: Financiamiento, Mype.

ABSTRACT

The overall objective research was to describe the main features of the financing of micro and small companies in the sector Industry Heading -Panadería and Caraz district patisserie, 2017, research was descriptive, for the gathering of information a population sample was chosen 15 MYPE who were applied a questionnaire using the survey technique, with the following results and conclusions: 40% of the owners of MSEs studied age 30 years, 93% of respondents were male, 67% state be cohabiting, 60% say they have studied only primary, 87% claim to be formal, 67% of workers are informal, 60% use internal financing, while 33% report having unutilized credit, 67% concluded that municipal banks are those that give greater opportunities, most MSEs surveyed have more than 5 years in the industry Baking. Finally we can say that credit was requested by MSEs medium term and used as working capital, helping them grow to some extent.

Keywords: Financing, Mype.

Índice

Contenido	Páginas
Firma del jurado	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Índice	viii
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura	06
III. Metodología	40
3.1. Diseño de la investigación	40
3.1.1. Tipo de investigación	40
3.1.2. Nivel de investigación	40
3.2. Población y muestra	40
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	41
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	42
3.5. Plan de análisis	43
3.6. Matriz de consistencia	44
3.7. Principios éticos	44
IV. Resultados	45
4.1. Resultados	45
4.2. Análisis de resultados	48
V. Conclusiones	53
VI. Recomendaciones	55
Aspectos complementarios	57
Referencias bibliográficas	57
Anexos	60

I. INTRODUCCIÓN

El presente estudio se ha desarrollado con la finalidad de obtener el título profesional de Contador Público y dando cumplimiento a la línea de investigación establecida en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, correspondiente a la escuela profesional de Contabilidad, la cual pertenece al campo disciplinario promoción de las Micro y Pequeña Empresa (MYPE), denominada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la MYPE (Dominguez, 2015).

En la actualidad en nuestro medio y en especial en la ciudad de Caraz existen varias formas de hacer comercio como son: la industria del calzado, textil, ferretera, el comercio ambulatorio, compra y venta de mercaderías y en especial la industria de la panadería y la pastelería, es este sector el pequeño comerciante todavía utiliza la práctica artesanal ya que la mayoría de ellos cuenta con hornos de adobe y ladrillo. Si bien es cierto que la producción algunos bienes y servicios son en pequeña escala, tienen un mercado específico, rentable y constituye una actividad sostenible, cumpliendo un papel importante en el desarrollo social y económico de nuestra localidad, al ser la fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En nuestro país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, cabe reflexionar como hacen para poder constituir un pequeño negocio y como sobreviven en el mercado ya que tiene dificultades para obtener créditos recurriendo así a otro tipo de financiamiento como son los ahorros personales y los créditos familiares.

La formalidad en un micro y pequeño empresario y su competitividad, pueden conseguir un efecto satisfactorio en la sociedad, no solo porque se incrementaría la base tributaria del país sino porque se conseguiría mejorar la calidad de vida de muchos ciudadanos que están subempleados o no poseen beneficios sociales.

La Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE, se plantea el problema, caracterizándolo y delimitándolo en función a los alcances y efectos que el tema de investigación pretende establecer.

Así mismo se define el problema de estudio, como también los objetivos planteados.

Comprende el marco teórico que sirve como sustento para el desarrollo de la investigación, basado en el enfoque histórico y conceptual, haciendo mención a antecedentes tanto nacionales como internacionales.

Se establece el proceso metodológico, haciendo mención a las técnicas y procedimientos que se han utilizado en el desarrollo de la investigación.

En la parte sudeste de Europa, las MYPEs enfrentan muchos retos que condicionan sus posibilidades de acceder al financiamiento a largo plazo a tasas de interés razonables. Sin embargo debido a esta contrariedad surge como alternativa factible, El Fondo Europeo para el Sureste de Europa (EFSE), que ofrece instrumentos de financiación a largo plazo a instituciones locales para programas de préstamos a las MYPEs. El EFSE aporta unos 900 millones (US\$ 1.077 millones) anuales para financiar unos 350 mil créditos a MYPEs en países del Sureste de Europa. Este programa de financiamiento

beneficia a los países de Armenia, Azerbaijan, Bielorrusia, Serbia y Montenegro. Para que los países mencionados tengan ese beneficio, es indispensable un riguroso estudio de inversión y programas de capacitación, garantizando a las MYPEs su competitividad y rentabilidad para un desarrollo sostenible y equilibrado (Glaubitt, 2010).

En Argentina, el Fondo Nacional para la Creación y Consolidación de Micro Emprendimiento, es un programa a cargo del Banco de la Nación Argentina y el Ministerio de Economía y Producción. Consiste en que organizaciones sociales se encarguen de la capacitación, asistencia técnica y la aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas, luego estas organizaciones reciben un porcentaje de los créditos otorgados para solventar los gastos de asesoría. Otra oferta es la del centro de apoyo a la Microempresa que ofrece en Buenos Aires asistencia técnica y capacitación, pero quizá lo más relevante es el Programa Financiero de Créditos a tasa cero que se otorga a nuevos y pequeños emprendimientos (Torres, 2011)

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento a las MYPE. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner, (1998) establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos están implementando algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPE.

Para asegurar el desarrollo de la MYPEs es indispensable su formalización a fin de lograr su crecimiento de micro a pequeña empresa y de esta hacia la mediana y gran empresa. Esto significa un cambio de legislación laboral y tributaria que aliente la formalización de las MYPEs y destierre el atractivo de la informalidad, que sacrifica el beneficio de su crecimiento virtuoso por falta de financiamiento (Lastra & Arce, 2011)

En la ciudad de Caraz donde hemos desarrollado el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidas como MYPE del sector Industria rubro Panaderías y Pastelerías, Estas MYPE se encuentran ubicadas en el Jr. Pumacahua, Av. Daniel Villar y en el Jr. Los claveles de los barrios de Arequipa y las palmeras respectivamente, se dedican exclusivamente a la panadería y pastelería. Estas MYPE tienen las siguientes características: en su gran mayoría son autofinanciadas, están inscritos en el RUS, otros al parecer son informales; los establecimientos se encuentran en los principales barrios de la ciudad como son el Barrio de Arequipa y las Palmeras. Sin embargo, la mayoría de dichas MYPE no tienen acceso al financiamiento de cajas rurales o bancarios, por otro lado se conoce que las pocas inversiones que realizan lo hacen por medio de préstamos familiares o de terceras personas. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el Distrito de Caraz, 2017? Para lograr responder dicho problema se formuló el siguiente objetivo general:

Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Industria rubro - Panadería y Pastelería

de Caraz, 2017; y para alcanzar nuestro objetivo general, se ha desagregado en los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características más relevantes de los representantes legales de las Panaderías y Pastelerías de Caraz, 2017.
2. Describir las características más relevantes de las Panaderías y Pastelerías de Caraz, 2017.
3. Describir y analizar las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio.

La importancia de la investigación radica en que nos ha permitido a nivel descriptivo, caracterizar el perfil de los propietarios de las Panaderías y Pastelerías de Caraz; es decir, la investigación nos ha permitido tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento de estas empresas.

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que nos limitamos a describir la principal característica de la variable en estudio.

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

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

II. Revisión de Literatura

2.1. Antecedentes

Zapata (2004) investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionara. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la **PYME** debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento.

Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita su transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita su transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Glaubitt, (2010), En el Sureste de Europa, las MYPE enfrentan muchos retos que condicionan sus posibilidades de acceder al financiamiento a largo plazo a tasas de interés razonables. Sin embargo debido a esta contrariedad surge como alternativa factible, El Fondo Europeo para el Sureste de Europa (EFSE), que ofrece instrumentos de financiación a largo plazo a instituciones locales para programas de préstamos a las MYPE. El EFSE aporta unos 900 millones (US\$ 1.077 millones) anuales para financiar unos 350 mil créditos a MYPE en países del Sureste de Europa. Este programa de financiamiento beneficia a los países de Armenia, Azerbaijan, Bielorrusia, Serbia y Montenegro. Para que los países mencionados tengan ese beneficio, es indispensable un riguroso estudio de inversión y programas de capacitación, garantizando a las MYPE su competitividad y rentabilidad para un desarrollo sostenible y equilibrado.

Por otro lado, **Vargas (2005)** evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a

su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Por su parte, **Herrera (2006)** se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes.

Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Fernández (2014) tesis de titulación sobre características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería, periodo 2011 – 2012. En su trabajo de investigación indica como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería, periodo 2011 – 2012. Su metodología fue de tipo cuantitativo, el nivel de la investigación fue descriptivo y el diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo. La población del estudio es de 10 MYPE del rubro comercio compra y venta de ferreterías, las mismas que se encuentran ubicadas en el distrito de Ayacucho. La muestra se ha obtenido en forma dirigida y es de 10 MYPE; se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento de cuestionario estructurado para el recojo de la información que consta de 40 ítems, con una escala de valoración: Si y No. respecto al financiamiento, en su resultado, 90% financian su actividad económica con préstamos de terceros y el 80% respondió que el crédito fue monto solicitado; mientras que el 90% los invirtió en capital de trabajo y ampliación de su local. Respecto a la capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 10% si recibieron capacitación y el 10% recibieron solo dos cursos de capacitación. Respecto a la rentabilidad, el

80% afirmaron que con el crédito otorgado han mejorado su negocio, el 40% respondieron que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 90% afirmó que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años. En uno de sus conclusiones sobre la rentabilidad indica, el 90% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa y el 100% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.

Tello (2014) en su trabajo de investigación para optar su título de contador público, sobre financiamiento de capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo. Indicó como objetivo determinar el grado de financiamiento en el capital de trabajo de las micro y pequeña empresas comerciales del distrito de Pacasmayo para contribuir el crecimiento y desarrollo. Su metodología fue de tipo cualitativo y el diseño de investigación es correlacional simple, porque el estudio se realizó con un solo grupo de microempresarios de Pacasmayo. La población estratificada para las fines del investigación está conformada por las MYPE constituidas y ubicadas en el distrito de Pacasmayo. Se tomó como muestra 30 MYPE del distrito de Pacasmayo las cuales se ubican en 6 calles más comerciales de dicha ciudad. La técnica que se utilizó para obtener los datos son: observación, entrevistas, cuadros estadísticos y análisis documentarios. Establece como conclusión que, uno de los principales problemas que enfrentan MYPE del distrito de Pacasmayo es el limitado

financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades no bancarias como las cajas Municipales, cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, financiera las que otorgan con un mayor política de financiamiento. Entre el obstáculo de las MYPE para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo de crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías. Existe un tercio de informalidad entre las MYPE del distrito de Pacasmayo lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un financiamiento para su capital de trabajo.

Tuesta (2014) tesis de titulación sobre la alternativas de financiamiento para la implementación de una sucursal de la empresa Móvil Tours s. a. en la Ciudad de Lambayeque en el periodo 2014. En su trabajo de investigación tuvo como su objetivo principal es proponer una alternativa de financiamiento que se adapte al proyecto de implementación de un nuevo terminal para la empresa de Transportes Móvil Tours en la ciudad de Lambayeque. Se utilizó como estrategia diseño metodológico de investigación aplicada no experimental y descriptiva de proyección. Donde se escogió como población la ciudad de Lambayeque (lugar donde se realizara la nueva sucursal), la cual para el año 2012 tuvo con una población total de 288 mil personas, de las cuales 155 mil (40%) son personas económicamente activas que van

desde los 20 años hasta los 50 años; que es el rango del cual se tomó una muestra de casi el 9% (100 personas) para poder desarrollar una encuesta que ayudo la fidelidad de Móvil Tours dentro de los usuarios. Que representa un mercado interesante para el negocio de transporte terrestre de pasajeros, que muestra un potencial de crecimiento importante y un nivel considerable de demanda insatisfecha. La oferta actual de servicio aun presenta deficiencias que influyen en la satisfacción de los pasajeros, lo que representa una oportunidad que puede aprovechar Móvil tours. En su conclusión indica que el mercado financiero ofrece una variedad de alternativas de financiamiento adecuadas a la necesidad y exigencia del proyecto, con particularidades que permiten adecuarse a las características de repago que ofrece la inversión. El financiamiento de activos fijos, se requieren fondos que sean reembolsables a mediano y largo plazo, por lo que se ha optado por la alternativa del préstamo a mediano plazo y crédito leasing, tiene la ventaja de financiar el 100% de la inversión y tener el beneficio del escudo fiscal.

Por otro lado, **Trujillo (2010)**, en su estudio en el sector industrial –rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** a) La edad de los representantes legales de las MYPE encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo

masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente.

Respecto al financiamiento: a) El 75% de las MYPE encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4). b) El 55% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las MYPE encuestadas que accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las MYPE encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las MYPE encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) El 55% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. h) El 45% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. i) El 20% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente **Respecto a las MYPE, los empresarios y**

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

Rosales (2014), en su estudio del sector Turismo rubro hostales y restaurantes de la ciudad de Tumbes, manifiesta haber utilizado la técnica de la encuesta y el método descriptivo, indicando asimismo, que la mayor parte (el 55% para ser exactos) de las MYPE no tienen acceso al crédito bancario debido a la poca información y al temor de las acciones legales que les puedan iniciar las entidades bancarias por falta de pago, el 45% restante si obtuvo financiamiento y de estos el 100% manifiesta haber tenido rentabilidad; las entidades financieras que otorgan mayores facilidades de crédito son la Caja Municipal de Sullana con un 55.56% de participación, seguido por la Caja municipal de Piura con un 27.77%.

López (2013), en su trabajo de investigación Sector Comercio - Rubro compra y venta de vinos en el Distrito de Tacna, utiliza el nivel de investigación descriptivo y la técnica de la encuesta, donde obtiene los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados

son adultos, el 60% es de sexo masculino y el 40% femenino, el 40% tiene secundaria completa. Asimismo, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: El 60% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 100% tienen más de 03 trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 93% de los empresarios manifiesta haber financiado su actividad económica con préstamos de terceros y el 80% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% si recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 20% no recibió capacitación y el 81% recibió de uno a más de cuatro cursos de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 100% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, el 100% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 100% afirmó que la empresa ha mejorado en los dos últimos años.

Osorio (2014), en su trabajo sobre las características, el financiamiento y la capacitación de las MYPE del rubro Panaderías del distrito de Coishco, utiliza la investigación del tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental – transversal, para este trabajo utiliza una muestra dirigida de 7 microempresas, representando el 100% de la población, a quienes aplicó un cuestionario de 19 preguntas , utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: La edad del 43% de los encuestados oscila entre 25 y 35 años, el 57% de los encuestados son

de sexo masculino y el 57% son propietarios de la panadería. Respecto a la MYPE: El 43% tiene menos de 5 años de actividad y el 100% se creó con la finalidad de obtener ganancias y el 100% con la finalidad de dar empleo a la familia. Respecto al financiamiento: El 57% afirma haber creado su empresa con capital ajeno y afirma acudir a las cajas municipales como fuente de financiamiento principal, el 100% consideran que las entidades financieras son flexibles en brindar a los microempresarios un préstamo, el 57% de los encuestados considera que el principal factor para que las entidades financieras no apoyen financieramente a las microempresas es el no ser cliente de la entidad, el 86% de los encuestados no recurre al financiamiento informal. Por lo tanto concluye que las MYPE del rubro de estudio fueron creadas con capital ajeno, la fuente principal de financiamiento principal son las cajas municipales, aseguran que el financiamiento influye en la rentabilidad de la empresa, afirman haber solicitado menos de S/. 5000 de crédito y no recurre al financiamiento informal. Estas Mype's realizado capacitaciones en la empresa, no utiliza el correo electrónico para estas capacitaciones y estas capacitaciones han tenido impacto en el desempeño.

Ramírez (2015) tesis de titulación sobre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro recreo campestre de la provincia de Yungay, 2014. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio –

rubro recreo campestre de la provincia de Yungay, 2014. El tipo de la investigación fue cuantitativo, de nivel descriptivo, con un diseño de investigación no experimental de corte transversal, teniendo una población de 15 propietarios, utilizando la técnica de la encuesta y cuyo instrumento fue el cuestionario. Los resultados fueron: el 86.67% de las MYPE su financiamiento es propio y como también préstamo, el 73.33% solicitó a una institución financiera no bancario y el crédito fue a corto plazo, el destino del crédito recibido fue como capital de trabajo. El 86.67% de las MYPE son rentables y los encuestados son conscientes que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa y finalmente el 86.67% afirman que la rentabilidad de su negocio mejoró en el año 2014. Concluyendo que son formales, asimismo su financiamiento es propio, préstamo y en el año 2014 han sido rentables.

Díaz (2014) tesis de titulación sobre caracterización de financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio cabinas de internet del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2011. Menciona como su objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación la competitividad y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro cabinas de internet del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2011. Se utilizó como estrategia un diseño metodológico se utilizó el diseño no experimental – descriptivo. Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto. La población es constituida por un total

de 20 cabinas de internet, del sector – comercio rubro cabinas de internet del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2011. Se tomó como muestra para la investigación a diez (10) micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro cabinas de internet del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2011. Respecto a financiamiento. En el año 2011, el 80% de las MYPE encuestadas, han solicitado crédito financiero y el 20% no solicitaron crédito. En el año 2011, el 100% de las MYPE encuestadas, fueron atendidas en los créditos que solicitaron. El 70% las MYPE encuestadas que solicitaron crédito, fueron atendidas por el banco de crédito, el 30% en el banco financiero, el 100% fue oportuno el financiamiento recibido, ya que les ayudo a implementar el local con activos fijos. El 25% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 75% en capital de trabajo, y el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoró la rentabilidad de sus empresas. Respecto a la capacitación. En el año 2011, el 65% de los microempresarios encuestados manifestaron que no se han capacitado y solamente el 35% manifestaron que si se capacitaron. El 100% de los microempresarios encuestados consideraron que la capacitación es una inversión y no un gasto. El 100% de las MYPE encuestadas, manifestaron que sus trabajadores si recibieron la capacitación adecuada. Respecto a la rentabilidad: el 100% de las MYPE encuestadas manifestaron que ha mejorado la rentabilidad de su microempresa, el 100% de las MYPE encuestadas, están convencidos

que por la capacitación a su personal ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

2.2. Bases teóricas

Teoría del financiamiento

Escobedo (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas”, mantiene que Las primeras proposiciones de relevancia en el contexto de mercados perfectos (dividendos constantes, distribución de todos los beneficios, inexistencia de pagos impositivos, estructura de capital con obligaciones y acciones solamente, expectativas sobre las utilidades futuras homogéneas para los inversionistas, inexistencia de costos de transacción, información gratuita y disponible, sin costos de agencia ni de quiebra) pertenecen a la llamada tesis tradicional, denominada de tal forma porque son teorías precedentes a las de Modigliani y Miller.

La Teoría de la estructura del Capital.

En la presente teoría que se está relacionada con la composición estructural del capital, se ha podido identificar algunos indicadores que constituyen el fundamento para su funcionamiento, los cuales están enmarcados en los llamados mercados perfectos, así como los mercados imperfectos; en los mercados perfectos se realizan las primeras teorías que guardan relación con las decisiones financieras, llamadas también teorías clásicas, la primigenia conocida como la tesis tradicional o de la relevancia; y por otro lado la tesis de irrelevancia formulada por

Modigliani y Miller (1958). Encontrándose que las dos corrientes son divergentes al momento de caracterizar el endeudamiento, el costo de capital, así como sobre el valor de la empresa.

El financiamiento está ligado a un profundo análisis sobre las acciones a tomar con respecto a la subvención de los activos de la organización. Este estudio alcanza las disposiciones en cuanto a la organización del caudal, del mismo modo, fallos sobre los intereses. En cuanto a las decisiones sobre la estructura de capital, se hace referencia a la composición de los recursos financieros necesarios para que la empresa lleve a cabo su presteza fructífera. Estas decisiones son enmarcadas en conjunto a las decisiones de inversión y de dividendos; siendo así decisiones sobre las cuales se basa la economía financiera.

Las providencias de préstamo tienen un impacto sobre el valor de la organización, por lo que son de importancia para la misma. En la teoría financiera tradicional se muestra como objetivo de la empresa el maximizar el capital de los propietarios y accionistas. Dicho en otro modo el maximizar el valor de la empresa, en un plazo mediano o largo, para sus poseedores. De darse el caso, la empresa requiere descubrir la estructura de fondos propios y ajenos que minimicen el coste de capital medio ponderado o maximicen el valor de la empresa.

Fundamento teórico de Modigliani & Miller

El enfoque tradicional agrupa y sintetiza las posiciones mantenidas hasta 1958, año en el cual se publicó el primer trabajo de

Miller y Modigliani que proporcionó una nueva apreciación al estudio de la organización de capital. En el enfoque tradicional, el financiamiento con deuda tiene un coste menor que a la ampliación del capital, debido a un mínimo riesgo que presentan los inversores al respaldarse a una deuda. Este escenario muestra que, si una organización recurre permanentemente, como forma de financiamiento a contraer deudas, esta poseerá un coste menor de capital e acrecentará la cotización de la organización. Por otro lado, al llegar a un determinado nivel de endeudamiento, acreedores y los accionistas comenzarán a exigir una mayor rentabilidad por los riesgos que llevaron consigo las deudas. Es en este momento que el coste de capital de la empresa se incrementará, debido a la existencia de un punto óptimo que minimiza los costes. De esta manera, se postula en la teoría tradicional que existe una estructura de capital óptima, afirmando que, existe una relación deuda-fondos propios que maximizan la valorización total de mercado de la organización. No obstante, no precisa una lógica para aproximarse al recomendable.

Modigliani y Miller (1958) lograron demostrar que, con la política de inversión de la empresa, y abstrayendo los costes de transacción e impuestos, la selección de políticas económicas no posee una significancia en el valor de la organización en el mercado presente. Con esta proposición se hace entender que la elección de la política financiera de la empresa no tiene impacto en el valor de la empresa debido a que no afecta a la distribución de los flujos de cajas totales,

separando, de manera supositoria, las decisiones de inversión y financiación. Por ello, el valor de la empresa está determinado por la capacidad de sus activos a fin de generar renta a su vez, no por los títulos que emiten para financiar sus inversiones.

En conclusión, Miller y Modigliani coinciden con el enfoque del Resultado de Explotación, es decir, dentro de los mercados perfectos de capitales no existe una estructura óptima de fondos que busque financiar las inversiones de la empresa. Aquellas empresas que tengan el mismo riesgo económico tendrán el mismo coste de capital, K_0 , independientemente de su financiamiento. Así, la distribución de capital no tiene significancia en el valor de mercado de la organización y por lo tanto no inquieta a la fortuna de los capitalistas. El modelo básico de Miller y Modigliani (M & M) se produce a partir de las siguientes hipótesis:

- 1) Los inversores individuales y las empresas pueden endeudarse con la misma cantidad de interés.
- 2) El importe de la deuda (K_i) es autónomo del grado de adeudo de la organización (de su riesgo económico) y, asimismo, la corriente de beneficios de la deuda se considera segura. Es decir, todos los recursos de deuda tienen igual rendimiento, que coincide con el tipo de interés libre de riesgo del mercado.
- 3) Los inversionistas tienen esperanzas semejantes sobre rentabilidad y peligro. Además, todos poseen la idéntica información y sin valor.
- 4) No hay gravámenes ni gastos de compraventa.
- 5) Las empresas se agrupan en clases de riesgo equivalente y cada clase de riesgo incluye todas las empresas cuya actividad tiene el mismo nivel de riesgo económico.

Teoría del financiamiento jerárquico o POT (Pecking order Theory)

Según la Pecking Order Theory, que se inspiró y estudió desde sus principios los empleos de Myers (1977) y Myers & Majluf (1984), las compañías deben de priorizar justo cuando se vea en la necesidad de elegir el tipo de financiamiento para realizar una inversión. Myers & Majluf (1984) muestran y detallan las opciones que deben ser atendidas de manera jerárquica en el momento de elegir el financiamiento, atendiendo a las siguientes prioridades: Primero, las organizaciones deben considerar el financiamiento interno. Las utilidades retenidas encabezan las fuentes de financiamiento en la perspectiva de los directivos, debido a que estos beneficios no tienen costo alguno y permiten un gran margen de discrecionalidad al no ser influidos por la asimetría de la información. En segunda instancia, prefieren emitir deudas y, por último, debe darse preferencia al incremento del capital. Con relación al tipo de financiamiento externo, la emisión de acciones es una alternativa que tienen detractores, habituando a que los inversionistas externos tomen en consideración las acciones con una perspectiva de un riesgo mayor y, por tanto, exigen se alcance una mejora en la tasa de rentabilidad de la empresa. El aspecto de los costos de compra y exhibición manifiestan tradicionalmente el orden de predilección de la inversión. Las utilidades retenidas originan mínimos precios de transacción y mediante un compromiso se incide a pequeños precios de transacción a comparación de cuando se expresa el capital. El

financiamiento con déficit, origina una disminución de gravámenes siempre y cuando la organización tenga los mencionados favores arancelarios.

Myers & Majluf (1984) recurrieron a la información desigual para explicar teóricamente la anomalía de Pecking order. El rumbo de la señal concierne la hipótesis del Pecking Order Theory con la concepción de distribución de capital, precisando que los beneficios contenidos son priorizados ante las deudas y las deudas son priorizadas ante el suceso de manifestación de capital. La hipótesis de signos establece que las providencias tomadas por una organización y que posteriormente se remiten a los compradores económicos (signos) son de importancia para los funcionarios que interceden el mercado, generando señales, ya sean efectivas o negativas, según el escenario en que la organización está “enviando” estos signos; por ejemplo, la difusión de compromiso podría ser un signo desfavorable para unos funcionarios, entre tanto que otros agentes podrían tomarlo como un signo favorable. Desde la apariencia de la visión de señalización se afirma que únicamente las organizaciones con bajos beneficios pueden exponer capital en una fractura del equilibrio declarado en la teoría de Pecking order. Los inversionistas más racionales pronostican este contexto y exigen una rebaja en la oferta pública primera. Dicha rebaja viene a ser el costo de aumentar el capital que pudo haber sido mantenido por los capitalistas internos. La emisión de la deuda es una indicación positiva para el mercado de capitales, en el

entendido de que la organización que emite una deuda es una organización que ostenta una gran utilidad.

Según Moreira & Rodríguez (2006, citado por Gómez, 2008), la conjetura del Pecking order quiere brindar una definición coherente entre la correspondencia que existe entre la ordenación de capital y las dificultades de información desigual, cuando la organización tiene que lograr el financiamiento de ciertos planes de inversión. En los mercados de capitales óptimos la pesquisa es asequible a los capitalistas sin ningún precio. Este supuesto implica la simetría de la información para los involucrados en el mercado y, por ello, supone que dichos involucrados poseen la misma información respecto a las diferentes compañías que valorizan en el mismo.

Sin embargo, en escenarios de incertidumbre, pueden diferenciarse en lo que respecta a la disponibilidad de información, existiendo algunos ejecutivos de la empresa que son favorecidos. Esta situación alienta el surgimiento de conflictos entre los propietarios de las acciones, que pueden ser considerados como dentro o fuera a la dirección, y también entre los beneficiarios de la deuda. La Pecking order theory mantiene que las asociaciones no poseen una organización de capital recomendable a conseguir, sino que persiguen un grado de rangos cuando buscan financiamiento. La información anómala existente en los mercados de capitales, sobre la calidad de los proyectos de inversión, genera una elección de escalas de preferencia,

conformando así una confrontación entre los favores fiscales y los costos de deuda financiera que se describen en la conjetura del trade-off.

Myers & Majluf demostraron en su labor de 1984 que la desigualdad de información conlleva a una continua infravaloración de los títulos de la organización y especialmente de sus sistematizaciones en los mercados financieros. Esta infravaloración logra traer consigo una entrega de patrimonio desde los asociados hacia los nuevos proveedores de capital que consigue llegar a indemnizar el valor presente neto del nuevo proyecto de inversión, reteniendo la realización de algunos proyectos de inversión y, en consecuencia, el incremento de valor. Este problema tiene un menor impacto en el caso de la obligación económica, que presenta una menor asimetría de información, haciendo que este recurso financiero sea priorizado en comparación a la emisión de acciones, siempre y cuando que los fondos generados por la empresa no sean suficientes para financiar una nueva inversión. Este escenario promueve a que los inversionistas perciban el financiamiento con capital como un indicador de sobrevaloración de las acciones en tráfico, y en consecuencia, como un signo negativo. Por otro lado, los capitalistas asumen que si las esperanzas sobre utilidades futuras son altamente positivas la dirección preferirá el compromiso económico que causa gastos anticipadamente acordados, saldos que no pueden eludirse y son independientes de las consecuencias, en oposición con la distribución de favores entre un mayor número de accionistas.

Mercados financieros, clases.

Teniendo en cuenta la perspectiva de la intermediación, se considera que el mercado financiero, a su vez, se divide en dos grandes mercados; y de manera similar ambos se subdividen en dos demandas. Para poder comprender estos conceptos, se recurre a una situación muy frecuente que ocurre en las organizaciones, las mismas que les requieren financiar sus diversos proyectos; y que, a su vez, poseen dos alternativas de realización: la primera es mediante el crédito comercial o bancario (intermediación indirecta), y la otra posibilidad, es por medio del mercado de activos, alternancia llamada como intermediación directa. Para su mejor comprensión y entendimiento, se desarrolla en qué consiste ambos mercados:

a) Mercado de intermediación indirecta

Comprendido generalmente por el sector bancario (banca comercial y banca privada), donde participa un intermediario que brinda preferentemente créditos a corto plazo (se constituye en la principal modalidad). Para ello se debe primero que lograr captar depósitos recursos financieros de las familias o del público; y luego colocarlos en forma de créditos o préstamos a un tercero. Estableciéndose de esta manera una relación vinculante entre el ofertante de capital y el demandante del referido recurso a través del intermediador financiero. De forma análoga se precisa como mediador colateral a los fondos de financiación agrupada, como muestra, los fondos de pensiones y de

financiación, ofreciendo de modo indirecto paso al mercado a través de estos medios.

- **Sector bancario**

Constituido por entidades bancarias como el banco de la nación y la banca variada, que en nuestro estado comprende a los bancos: Banco Continental, BCP, Interbank, Scotiabank, entre otros bancos.

- **Sector no bancario**

Esta fracción está constituida por diferentes modelos de compañías prestamistas, tales como: Subsidiarias de Ahorro y crédito; Cajas municipales, cajas rurales de ahorro y crédito, compañías de progreso para la pequeña y mediana empresa, entre diversas más. Ambas secciones poseen con un sindicato supervisor y normativo, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Las cooperativas de Ahorro y Crédito son inspeccionadas, conforme a Ley, por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP), pero allí coexiste una evidente discordancia de beneficios.

- b) Mercado de intermediación directa**

Hay hombres y compañías que no se les hace tan provechoso proporcionar dinero para sus actividades por medio el sector financiero, debido principalmente por las altas tasas de interés, estos agentes pueden recurrir a emitir títulos valores (acciones o bonos) y de esta manera pueden captar recursos económicos imperiosos, de forma franca de los que se ofrecieron dar dinero para invertir. Dichos oferentes son

referidos a los inversionistas que compran y venden valores basados en el rendimiento esperado y asumiendo cierto riesgo mínimo, que están dispuestos a enfrentar. Este mercado está reglamentado e inspeccionado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). Este mercado comprende a su vez de dos mercados:

- **Mercado primario**

Llamado así, porque en este mercado las empresas emisoras de acciones, ofrecen títulos valores que ofertan por primera vez, a fin de conseguir lograr el financiamiento de diversos inversionistas (personas naturales o jurídicas, e inversionistas corporativos como: bancos, AFP, financieras, empresas administradoras de fondos mutuos, entre otros) por medio de una oferta pública (que necesita previa autorización de la Supervisión del Sistema Financiero – ASFI) y aparte de estar suscrita en el Registro del Mercado de Valores.

- **Mercado secundario**

Es aquel mercado en el que se realizan transacciones con valores ya existentes, iniciando en el momento que las empresas logran inscribir sus títulos valores, y otros instrumentos, en la Bolsa de Valores a fin de que logren comercializar dichos valores cuando requieran de liquidez (dinero). La compra-venta de valores se produce regularmente en varias oportunidades; primero, cuando una persona compra acciones en la bolsa (mediante una SAB) y posteriormente cuando las vende, continuando así repetidamente con la compra y venta de acciones en la bolsa.

Este mercado está dividido en mercado bursátil y en mercado extrabursátil. El mercado de productos o activos es el fragmento del mercado que, mediante el convenio de valores, se sitúa en la Bolsa como dispositivo, nombrado Rueda de Bolsa. Se pugna en dicha rueda a través de las Oficinas de Bolsa. De carácter similar mercado extrabursátil, es aquel en el cual se comercian los valores mobiliarios, que no son asentados en el mercado bursátil. suele ser un mercado que no está constituido con normas definitivas en relación al pacto de negocios establecido.

Características:

- Se comercia sin hacer uso de la Bolsa como procedimiento de negociación.
- Se comercian todas las clases de títulos valores, implicando los valores mobiliarios. Ejemplo: Rebaja de una letra de cambio.
- Se logran mercantilizar valores inscritos o no inscritos en la Bolsa.

En el país peruano ambos procedimientos se hallan bajo la orientación de la Bolsa de Valores de Lima (BVL); y es a través de estos procedimientos que se produce a cabo el convenio (compra-venta) de los bienes.

Organismos de supervisión

Estos organismos son establecidos como los representantes de la estructura oficial, conformados por el Ministerio de Economía y Finanzas, el Banco Central de Reserva del Perú, la SBS -

Superintendencia de Banca y Seguros, y la Superintendencia del Mercado de Valores. Las intervenciones que realizan en el sector bancario y no bancario tienen como objeto el resguardar los intereses del público, en su condición de solicitante de bienes monetarios o como donador; de forma análoga, se ejecutan las medidas en cuanto a la colaboración de las compañías y hombres que visitan el Mercado de Valores. Además, poseen la potestad de realizar la formulación y ejecución de políticas económicas y financieras; y administrar la política aplicable en el país.

2.3 Marco conceptual

Financiamiento

Es una parte de la administración de empresas que enfatiza la obtención y determinación de los flujos de fondos requeridos por la empresa, asimismo comercializar y gestionar esos capitales entre las prórrogas, bienes y orígenes de financiamiento para extender el valor financiero de la organización (Diccionario contable, 2017).

En lo que respecta al financiamiento, se entiende que es una función empresarial, es decir, que toda empresa, del sector privado o del sector público, tiene que realizar de manera obligatoria, porque esta función está referida a que la dirección de la organización tenga que conseguir recursos financieros, para que dicha organización pueda cumplir con sus objetivos organizacionales; la búsqueda de recursos financieros se realiza en el

mercado financiero, que generalmente presentan algunas particularidades conforme a la zona en que se halla el mercado.

La no discriminación y la mejora al acceso al financiamiento, que les permitan mejorar su competitividad, es una de las aspiraciones que las MYPES esperan que sean atendidas por los gobiernos de turno en todos los países de América Latina; para que se homogenice el acceso a los mejores y más importantes mercados, se debe equiparar las oportunidades de acceso a los mercados financieros, a fin de que tengan la misma capacidad de producir en igualdad de condiciones; ha quedado demostrado que las MYPES, a pesar de todas estas dificultades han logrado desarrollarse, pero se está desperdiciando la oportunidad de hacerlas crecer de manera más rápida y aprovechar sus potencialidades.

Una de las tareas pendientes para el apoyo de las MYPES, que confían en lograr ser escuchadas sus demandas por los gobiernos de turno en todos los países de América Latina, es la igualdad de oportunidades de acceso a las instituciones financieras que otorgan créditos a menores tasas. Un limitado acceso al mercado financiero, perjudica a las MYPES, porque van a ver limitadas su capacidad de mejora de la producción, de la productividad, y el acceso a nuevos mercados, con mejoras en los precios de sus productos, y no se está desarrollando la potencialidad de estas MYPES, logrando una tasa de crecimiento insuficiente, que se sitúa abajo de las capacidades de esta clase de compañías (Ferraro, 2011)

Se comprende al sistema mercantil como el acumulado de organismos encargadas del movimiento de la circulación monetaria y cuya labor primordial es regularizar el caudal de los agentes superavitarios (ofertantes de fondos) a los agentes deficitarios (demandantes de fondos, quienes realizan diligencias fructíferas). Las familias generalmente ahorran sus excedentes, en las empresas financieras, por lo que cobran una tasa de interés pasiva (TIP); estas empresas financieras colocan estos ahorros en forma de préstamos a los agentes deficitarios, que están constituidas por las empresas (que siempre buscan dinero para explotar las oportunidades de negocio que el mercado ofrece), los intermediarios cobran a las empresas una tasa de interés activa (TIA), siempre la tasa de interés activa es más alta que la tasa de interés pasiva; la discrepancia de ambas tasas de interés, se entiende como spread financiero y compone el ingreso de los mediadores financieros.

De esta manera, los establecimientos que efectúan con este rol se aclaman mediadores financieros, manipulando herramientas financieras como medio para lograr hacer posible la cesión de capitales de reservas a las unidades fructíferas. Estos, están formados por los activos financieros que logran ser directos (créditos bancarios) e indirectos (valores), según el carácter del intermediario que se enlazan. En nuestro estado, el método económico está normalizado por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), Ley N° 26702. Esta ley compone el marco de medición y inspección al que se sujetan las compañías que maniobran en el sistema financiero y se

seguros, así tal como aquellas que ejecutan acciones afines o suplementarias al objeto social de dichos hombres.

Así, el sistema financiero lo forman los establecimientos financieros, sociedades e instituciones de derecho público o privado, apropiadamente acreditadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP que maniobran en la periferia financiera, explicada como la acción usual desarrollada por compañías y establecimientos autorizados a cautivar fondos del público y colocarlos en carácter de créditos e inversiones. Un método financiero nos ofrece servicios que son parte esencial en una economía reciente. La ocupación de un medio de cambio firme admitido minimiza los costos de las transacciones, facilita la compraventa y por lo tanto la especialidad en la elaboración. Los activos financieros con beneficio atractivo, fluidez y particularidades de peligro seductoras incitan el ahorro en forma financiera.

Al valorar las iniciativas de inversión e inspeccionar las acciones de los acreedores, los mediadores financieros acrecientan la eficacia de la usanza de los patrimonios. El camino a una diversidad de herramientas financieras consiente a los agentes económicos aunar el peligro de los costos y de la comercialización. En nuestro caso la empresa en estudio Imprenta Luna Services S.A.C; tiene acceso al sector bancario y al sector no bancarios, conformado principalmente por Cajas Municipales y financieras, obviamente con tasas de interés activas muchos más altas que el sector bancario (16% de TEA) mientras que las tasas en el sector no bancario son de alrededor del 60% de TEA al año (SBS, 2016)

El financiamiento en términos generales es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un 45 contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (Rengifo, 2011).

Según Pérez (2011) define que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios.

Objetivo del financiamiento.

Obtener liquidez suficiente para poder realizar actividades propias de la empresa en un periodo de tiempo, de una forma segura y eficiente.

Tipos de Financiamiento

Por otra parte el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y largo plazo.

El Financiamiento a Corto Plazo

Está conformado por:

Crédito Comercial

Según Briceño (2000), el crédito comercial tiene su importancia que es de uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la

obtención de recursos de la manera menos costosa posible. El crédito comercial es el medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos, además da la oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales. Por otro lado, poseen desventajas como lo que es que existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal, y si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

Crédito Bancario

Según Saavedra, (2010). Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. El crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

Línea de crédito

Según Saavedra (2010). La línea crédito es importante, ya que el banco está de acuerdo en presentar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro periodo, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesite disponer de recursos.

Papeles comerciales

Esta fuente de financiamiento a corto plazo consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Financiamiento por medio de la cuenta por cobrar

Según Saavedra, (2010). Es aquel donde la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella. Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito.

Financiamiento por medio de los inventarios

Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Financiamiento a Largo Plazo

Está conformado por:

Hipoteca

Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista a fin de garantizar el pago del préstamo, en caso de incumplimiento puede tomar dicha garantía para su cobro.

Acciones

Son los aportes que entrega un socio a una empresa para el desarrollo normal de sus actividades y la cual tiene una retribución económica en un periodo futuro.

Bonos:

Según Saavedra, (2010). Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional de pagar una suma específica y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento Financiero

Según Weston y Copelano, (1995). Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica, las

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

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

- ✓ Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativa de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- ✓ Instituciones financieras públicas: bancos del estado, cajas rurales de instituciones estatales. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- ✓ Entidades financieras: este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantienen líneas de crédito para proyectos de desarrollo.

III. METODOLOGIA.

3.1 Diseño de la investigación

El tipo fue cuantitativo. El nivel fue descriptivo.

El diseño fue no experimental –descriptivo, de corte transversal.

3.1.1 No experimental

Porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.1.2 Descriptivo

Porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

Diagrama del Diseño

M \implies O

Donde:

M= Muestra

O= Observación

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población estuvo constituida por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector industria - rubro Panadería y Pastelería del Distrito de Caraz, periodo 2017.

3.2.2 Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 15 MYPE que representa el 75 % de la población.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE		Razón: Años
			Nominal: Masculino Femenino
		Grado de Instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundario Instituto Universidad
Perfil de las MYPE.	Son algunas características de las MYPE.	Giro del negocio de las MYPE.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las MYPE.	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años Razón: 01 02 03 04 05 – 10 Más de 10
		Número de trabajadores	Nominal: Maximizar ganancias dar empleo a la familia generar ingresos para la familia Otros: especificar
		Objetivos de las MYPE.	

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Financiamiento en las MYPE	<p>En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (Ferruz, 2000).</p> <p>Los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento (Hernández 2008)</p>	Solicito crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria Si No No bancaria Si No
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Sí No
		Cree que el financiamiento mejora	Nominal: Si No

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información

3.4.1 Técnicas

La principal técnica que se utilizó en la investigación fue: la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos

Los instrumentos que se utilizó en el recojo de información fue el cuestionario de preguntas, Computadora y una impresora

3.5 Plan de análisis.

Para la recolección de datos y la tabulación se utilizó las matemáticas y estadística, para elaborar las tablas y figuras y el tipo de estadística se utilizó el programa SPSS.

3.6 Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	INDICADORES
Problema Principal	Objetivo general	Hipótesis general	
¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector industria panadería y pastelería de Caraz, 2017?	<p>Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector industria panadería y pastelería de Caraz, 2017.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>-Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.</p> <p>-Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio.</p> <p>- Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio.</p>	Tienen sus propias características los financiamientos de las micro y pequeñas empresas.	<p>1. El tipo de investigación Enfoque cuantitativo</p> <p>2. Nivel de investigación de la tesis Nivel descriptivo</p> <p>3. Diseño de la investigación Descriptivo simple – no experimental – transversal</p> <p>4. Población y muestra Población: 20propietarios y administradores Muestra: 15 propietarios y administradores</p> <p>5. Técnicas e instrumentos Técnicas: la muestra Instrumentos: cuestionario</p> <p>6. Plan de análisis Estadística descriptiva</p> <p>7. Principios éticos</p>

3.7 Principios Éticos

La encuesta se realizó solo con:

- Honestidad: Información Fidedigna
- Consentimiento Informado: que las personas a quienes les vamos a encuestar tienen que estar informados de que se trata el tema.
- La Confidencialidad: la información se mantendrá en reserva, solo será con fines académicos.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

DATOS GENERALES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES.

Tabla 1

Distribución de la muestra de los representantes legales

Edad de los representantes de la empresa	fi	%
20 - 30	3	20.00
31 - 40	6	40.00
41 - 50	2	13.33
50 a más	4	26.67
TOTAL	15	100.00

Fuente: Propietarios de las panaderías y pastelerías de Caraz.

Tabla 2

Distribución de la muestra de los representantes legales

Sexo de los representantes legales de la empresa	fi	%
Femenino	1	7.00
Masculino	14	93.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Propietarios de las panaderías y pastelerías de Caraz.

Tabla 3

Distribución de la muestra de los representantes legales

Del estado civil de los representantes legales	fi	%
Casado	3	20.00
Conviviente	10	67.00
Soltero	2	13.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Propietarios de las panaderías y pastelerías de Caraz.

Tabla 4
Distribución de las muestra de los representantes legales

Grado de Instrucción de los representantes legales	fi	%
Primaria	9	60.00
Secundaria	5	33.00
Universitaria	1	7.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Propietarios de las panaderías y pastelerías de Caraz.

DE LAS CARACTERISTICAS DE LAS MYPE

Tabla 5
Distribución de la muestra de las MYPE

Situación legal de la Empresa	fi	%
Formal	13	87.00
Informal	2	13.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Propietarios de las panaderías y pastelerías de Caraz.

Tabla 6
Distribución de la muestra de las MYPE

Situación legal de los trabajadores	fi	%
Trabajadores permanentes	5	33.00
Trabajadores eventuales	10	67.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Propietarios de las panaderías y pastelerías de Caraz.

DE LAS CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO

Tabla 7
Distribución de la muestra de financiamiento

Uso el financiamiento interno para su Empresa	fi	%
Si	9	60.00
No	5	33.00
No responde	1	7.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Propietarios de las panaderías y pastelerías de Caraz.

Tabla 8
Institución de donde obtuvo el financiamiento

Instituciones Financieras donde obtuvo crédito	fi	%
Bancos	2	22.00
Cajas Municipales	6	67.00
Terceros	1	11.00
TOTAL	9	100.00

Fuente: Propietarios de las panaderías y pastelerías de Caraz.

Tabla 9
Institución que otorga mayores facilidades

Inst. Financ. con mayores facilidades de crédito	fi	%
Bancos	1	7.00
Cajas Municipales	9	60.00
Cooperativas	5	33.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Propietarios de las panaderías y pastelerías de Caraz.

Tabla 10
Tiempo de duración del financiamiento

Tiempo de financiamiento	fi	%
Corto plazo	3	33.00
Mediano plazo	6	67.00
Largo plazo	0	0.00
TOTAL	09	100.00

Fuente: Propietarios de las panaderías y pastelerías de Caraz.

Tabla 11
Uso del crédito

Uso del crédito	fi	%
Capital de trabajo	8	89.00
Compra de activo fijo	1	11.00
Otros	0	0.00
TOTAL	09	100.00

Fuente: Propietarios de las panaderías y pastelerías de Caraz.

4.2 Análisis de Resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios

Tabla1

Del 100% igual a 15 representantes legales de las MYPE encuestados, el 13.33% tiene edades entre los 41 a 50 años, asimismo, el 40% tienen edades que oscilan entre los 31 a 40 años, el 26.67% de los encuestados tienen edades de 50 a más y por último el 20% de los mismos tiene edades entre 20 y 30 años, lo que concuerda con los resultados encontrados por Ramírez (2015) donde la edad promedio de los representantes legales de las MYPE estudiadas es de 41 años, asimismo se acerca a los datos proporcionados por Díaz (2014) en su estudio del sector comercio – estaciones de servicio de combustible del Distrito de Chimbote, donde la edad promedio es de 50%.

Tabla2

Del 100% de los encuestados que son 15 representantes legales, el 93% son varones y el 7% pertenecen al sexo femenino, lo que se asemeja con los resultados encontrados por Fernández (2014), donde los representantes legales de la MYPE estudiadas fueron del sexo masculino en 100%, por otro lado se diferencia de lo dicho por Díaz (2014) donde el 66.7% de los representantes legales son del sexo femenino, esto se debe al sector y rubro de comercio.

Tabla3

Del 100% de los representantes legales que son 15, el 67% afirma que son convivientes, mientras que el 20% manifiesta ser casados y el 13% solteros. Resultados que difieren con los datos obtenidos por Díaz (2014)

Tabla4

Del 100% de los representantes legales que son 15, el 60% afirma tener estudios de primaria, mientras que el 33% dice tener estudios secundarios y solo el 7% señala que tiene estudios superiores, lo que no coincide con lo que dice Fernández (2014) donde el 33.3% tiene grado de instrucción superior no universitaria, por otro lado

Ramírez (2014) dice que el 40% de empresarios encuestados tienen grado de instrucción técnica.

Tabla5

Del total de los representantes legales que son 15, el 87% concluye afirmando que son formales, mientras que 13% señala que son informales. Resultados que guardan relación con los datos de Tello (2014).

Tabla6

Del total de los representantes legales que son 15, el 67% de trabajadores son permanentes y el 33% son trabajadores eventuales. Estos resultados son parecidos a los datos obtenidos por Tuesta (2014).

Tabla7

Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados, el 60% afirma haber obtenido financiamiento interno para su empresa, mientras que el 33% dice que no y el 7% no responde, lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por Díaz (2014), donde el 55% de las MYPE encuestadas obtuvo

crédito, por otro lado no concuerda con el estudio de Fernández (2014) donde llega a la conclusión que el 33.4% de las MYPE recibieron financiamiento.

Tabla 8

Del 100% que son 9 los representantes legales de las MYPE que obtuvieron crédito, el 67% obtuvo financiamiento de las cajas municipales, el 22% de los bancos y el 11% de otros, estos datos concuerdan con los resultados encontrados por Tuesta (2014) donde el 87% de los empresarios financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, asimismo coincide también con los datos proporcionados por Tello (2014) donde la mayoría de los encuestados obtuvieron crédito.

Tabla 9

Del 100% de un total de 9 representantes que obtuvieron mayores facilidades de las instituciones financieras, el 60% manifiesta que son las cajas municipales, mientras que el 33% afirma que son las Cooperativas y solo el 7% manifiesta que son los bancos.

Resultados que son parecidos a los de Ramírez (2015).

Tabla 10

Del 100% de un total de 9 representantes que obtuvieron financiamiento, a mediano plazo se endeudaron un 67% y a corto plazo el 33%. Datos que son parecidos a los de Fernández (2014).

Tabla11

Del 100% de un total de 9 representantes que obtuvieron crédito el 89% manifiesta haber utilizado dicho crédito como Capital de trabajo, mientras que el 11% en la compra de activo fijo, lo que no concuerda con lo afirmado por Ramírez (2015) donde la mayoría gastó en capital de trabajo.

V. Conclusiones

5.1 Respecto a los Empresarios

Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 100% son adultos, el 93% son de sexo masculino, el 67% son convivientes, y el 100% tiene estudios.

La actividad empresarial en nuestro país está formado o representa el 94% por las Micro y pequeñas empresas, y en este caso por ser una actividad un tanto dura o áspera ya que se realizan normalmente en horas de la noche está formado por varones ya que la mayoría de ellos hacen de panaderos que administran su propio negocio.

5.2 Respecto a las características de las MYPE

Las principales Características de las MYPE son: el 87% son formales, 67% de trabajadores son permanentes y el 33% son trabajadores eventuales.

A todo ello hay que considerar que el factor humano es primordial en toda empresa, sobre todo en las MYPE de servicios, ya que tienen procesos más complejos producto de las diversas áreas que se requiere cubrir con personal.

El gobierno actual debe proponer mayores incentivos con información veraz y actualizada a las MYPE para su pronta formalización ya que en este rubro (panaderías y pastelerías) al menos el índice de la informalidad es poco.

5.3 Respecto de las características del Financiamiento

El Financiamiento de las MYPE encuestadas es la siguiente: el 60% obtiene financiamiento interno, el 67% proviene de las Cajas Municipales y el 22% de entidades financieras más grandes como son los bancos, asimismo las entidades que dan mayores facilidades de crédito son las Cajas Municipales en un 60% y un escaso 7% los Bancos; se puede observar también que el 89% de los que obtuvieron crédito los utilizaron como capital de trabajo.

Una de las razones por que las MYPE no son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la falsa impresión de falta de garantía personal o patrimonial. Por otra parte las cajas municipales, cooperativas y otros han visto el verdadero potencial de estas MYPE siendo muy beneficios para ellos como para las MYPE ya que pueden hacer colocaciones de dinero que en muchos casos están como capital muerto, entonces para ellos (MYPE) las instituciones financieras (Cooperativas, Cajas municipales y otros) son imprescindibles para que pueda tener ese impulso que todo pequeño empresario necesita.

VI. Recomendaciones

5.1 Respecto a los Empresarios

Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 100% son adultos, el 93% son de sexo masculino, el 67% son convivientes, y el 100% tiene estudios, se llega a la conclusión que este rubro está liderado por varones y en su mayoría convivientes, sin embargo la mujer no deja de cumplir un papel importante en el desarrollo de la mediana y pequeña empresa.

5.2 Respecto a las características de las MYPE

Las principales Características de las MYPE son: el 87% son formales, 67% de trabajadores son permanentes y el 33% son trabajadores eventuales; se concluye que la mayoría de las MYPE son formales y cuenta con trabajadores permanentes casi en su totalidad. A todo ello hay que considerar que el factor humano es primordial en toda empresa, sobre todo en las MYPE de servicios, ya que tienen procesos más complejos producto de las diversas áreas que se requiere cubrir con personal.

5.3 Respecto de las características del Financiamiento

El Financiamiento de las MYPE encuestadas es la siguiente: el 60% obtiene financiamiento interno, el 67% proviene de las Cajas Municipales y el 22% de entidades financieras más grandes como son los

bancos, asimismo las entidades que dan mayores facilidades de crédito son las Cajas Municipales en un 60% y un escaso 7% los Bancos; se puede observar también que el 89% de los que obtuvieron crédito los utilizaron como capital de trabajo, podemos concluir haciendo una invocación al sistema financiero en especial a los Bancos que sean más flexibles con los micro y pequeños empresarios, ya sea en las tasas de interés y con los requisitos para obtener un préstamo, porque de ellos depende el progreso de la ciudad, la región y porque no decirlo del país entero.

Aspectos Complementarios

VI. Referencias Bibliográficas

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

Díaz, K. (2014). *Caracterización de financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio cabinas de internet del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2011*. Tesis para optar el título de Contador Público.
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Fernández, C. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro ferretería, periodo 2011- 2012*. Tesis para optar el título de Contador Público.
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

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

López (2013). *Trabajo de Investigación “compra y venta de vinos” Distrito de Tacna*.

León de Cermeño, J. y Schreiber, M. (1998). *“Financiamiento para las micro y pequeña empresas”*

Modigliani, F. y Miller, M. (1958) " *El Costo de Capital, Corporación financiera y la Teoría de la Inversión* ", American Economic Review.

Osorio (2014). *Características, el financiamiento y la capacitación de las MYPE del rubro Panaderías del distrito de Coishco.*

Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual>

Ramírez, R. (2015). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro recreo campestre de la Provincia de Yungay, 2014.* Tesis para optar el título de Contador Público. Huaraz. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Tello, L. (2014). *Financiamiento de capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo.* Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Nacional de Trujillo.

Tuesta, J. (2014). *Alternativas de Financiamiento Para la Implementación de una Sucursal de una Empresa Móvil Tours S.A. en la Ciudad de Lambayeque en el Periodo 2014.* Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo Chiclayo.

Vásquez P. y T. León G.: *“Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas de compra-venta de Repuestos Automotrices*

Zevallos S. (2003). *Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina*

Zambrano, M. (2006). *Realmente el gobierno apoya las MYPE.* Lima: [citada 2008 Mar 23]. Disponible desde:

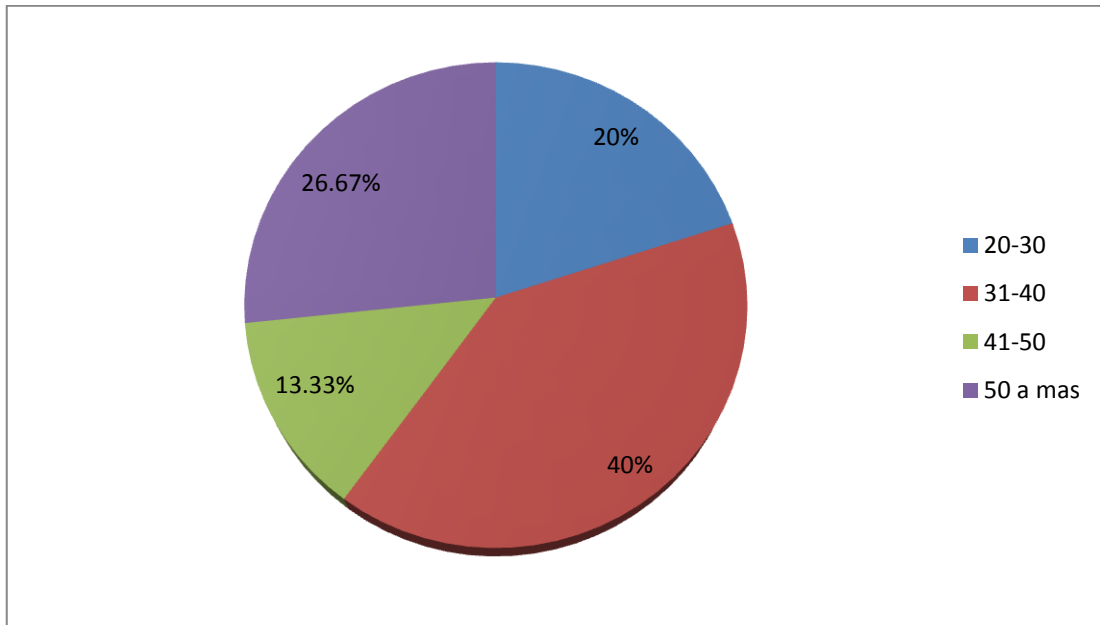
<http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>.

Zorrilla, J. (2007). *Las PYMES en México y su Participación en la Economía*, México; [citado 2012 Noviembre 30]. Disponible en:
<http://www.gestiopolis.com>

Anexos:

Anexo 1 Figuras

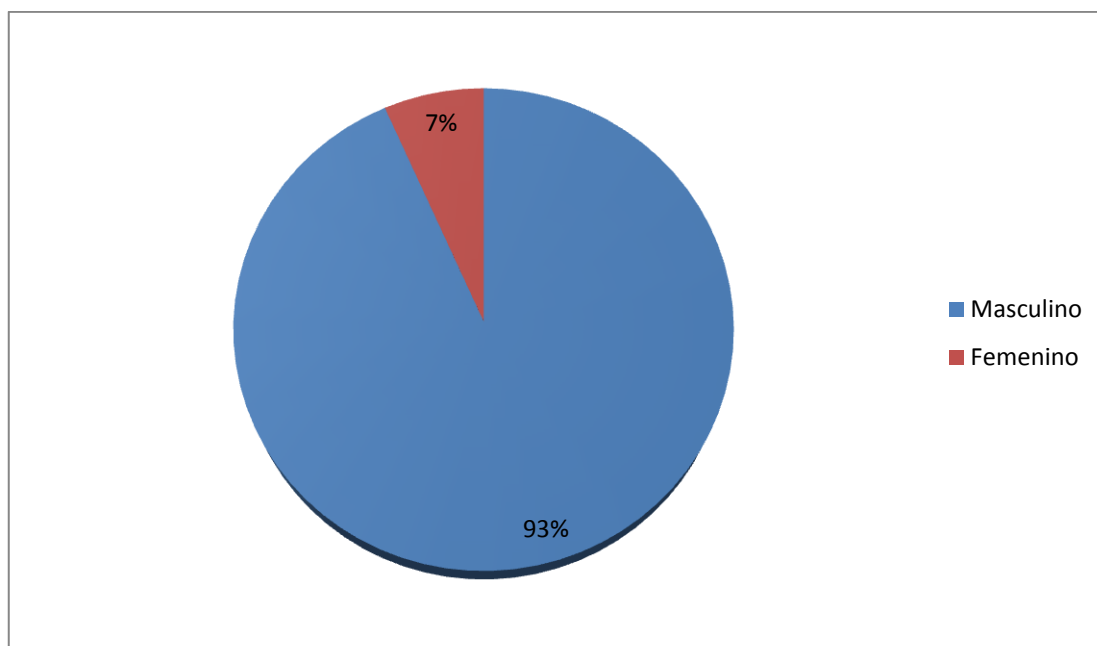
Figura 1



Interpretación:

Del 100% igual a 15 representantes legales de las MYPE encuestados, el 13.33% tiene edades entre los 41 a 50 años, asimismo, el 40% tienen edades que oscilan entre los 31 a 40 años, el 26.67% de los encuestados tienen edades de 50 a más y por último el 20% de los mismos tiene edades entre 20 y 30 años.

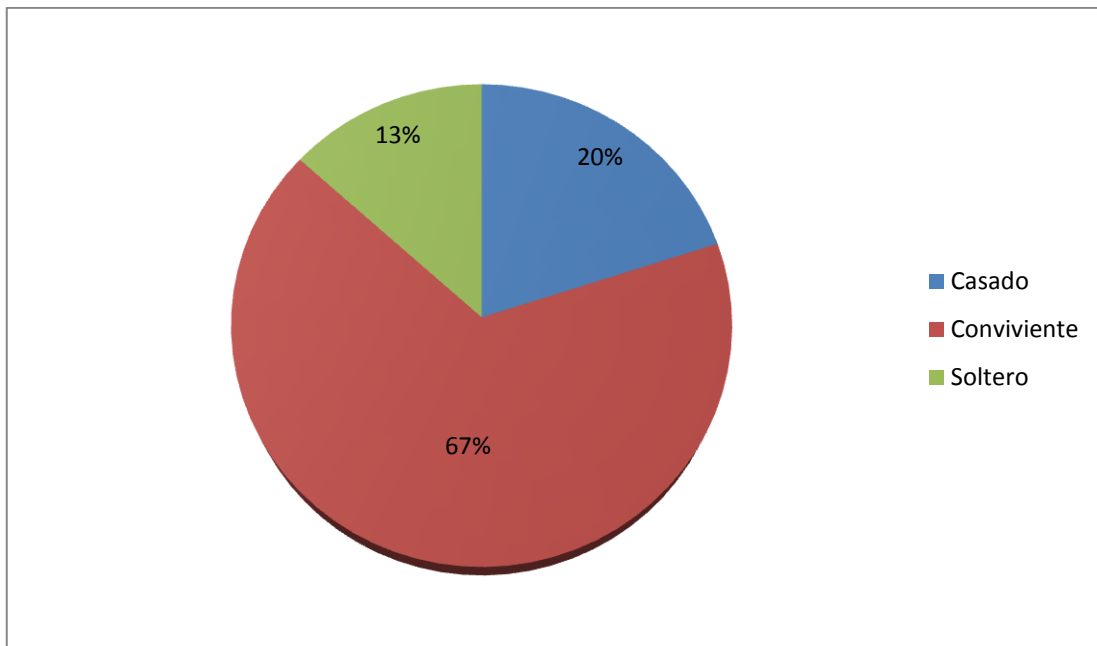
Figura 2



Interpretación:

Del 100% de los encuestados que son 15 representantes legales de las MYPE, el 93% son varones y el 7% pertenecen al sexo femenino.

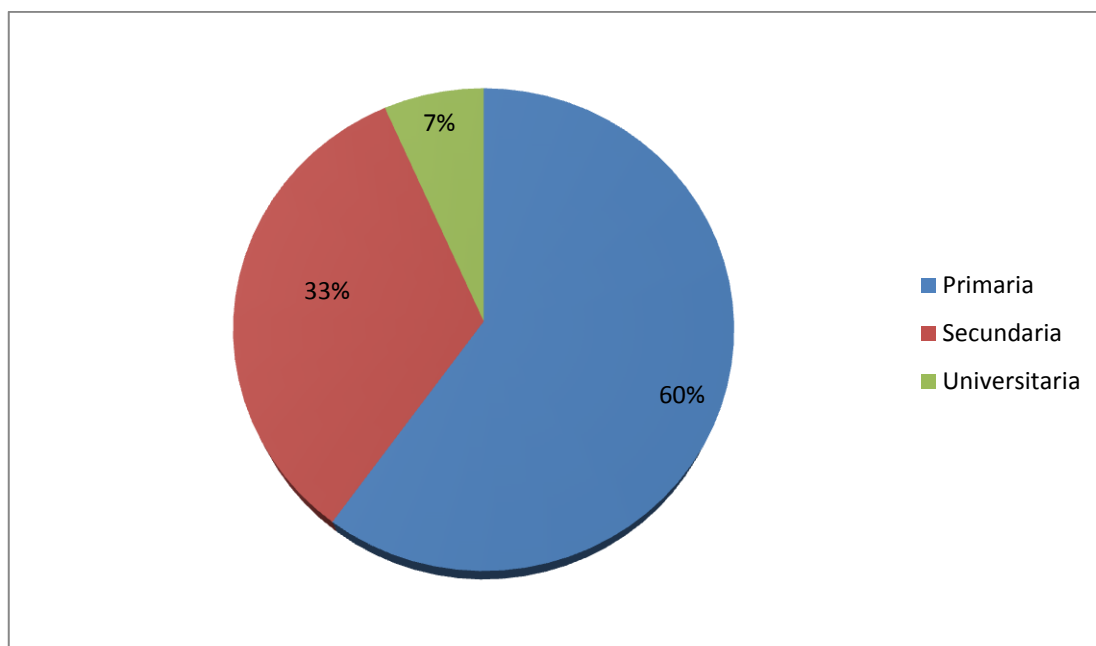
Figura 3



Interpretación:

Del 100% de los representantes legales que son 15, el 67% afirma que son convivientes, mientras que el 20% manifiesta ser casados y el 13% solteros.

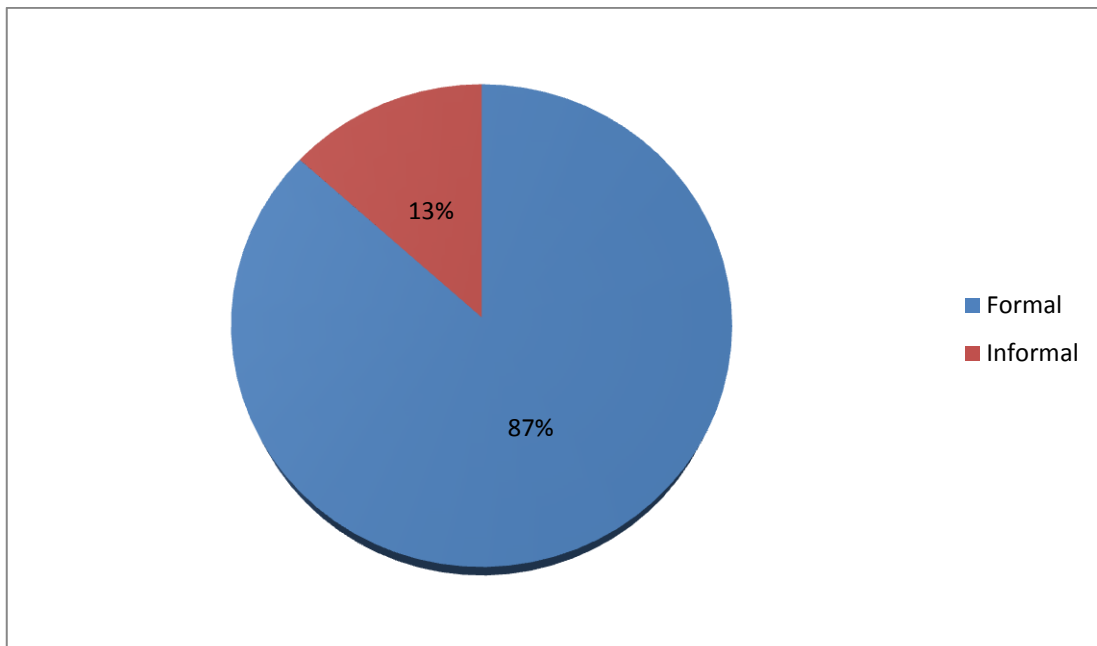
Figura 4



Interpretación:

Del 100% de los representantes legales que son 15, el 60% afirma tener estudios de primaria, mientras que el 33% dice tener estudios secundarios y solo el 7% señala que tiene estudios superiores

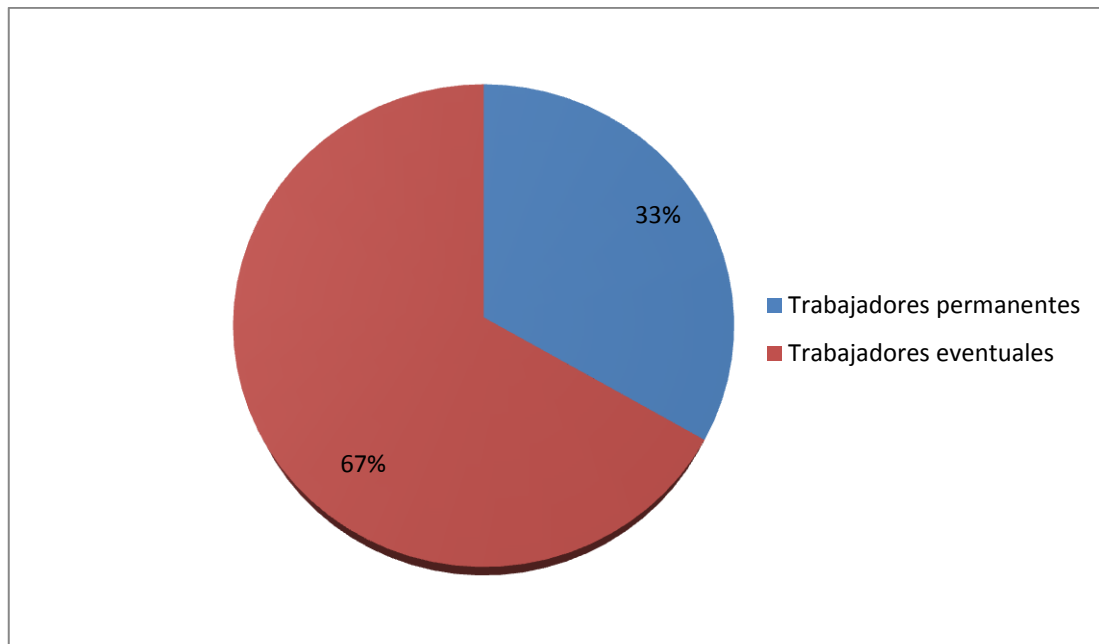
Figura 5



Interpretación:

Del total de los representantes legales que son 15, el 87% concluye afirmando que son formales, mientras que 13% señala que son informales.

Figura 6

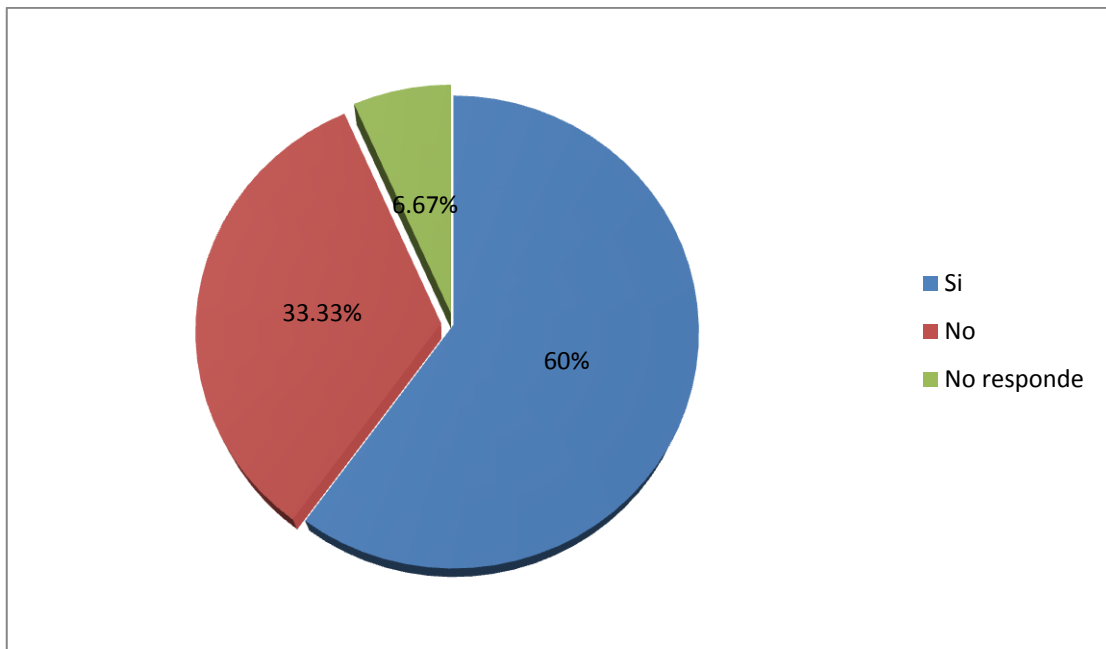


Interpretación:

Del total de los representantes legales que son 15, el 67% de trabajadores son permanentes y el 33% son trabajadores eventuales.

A todo ello hay que considerar que el factor humano es primordial en toda empresa, sobre todo en las MYPE de servicios, ya que tienen procesos más complejos como producto de las diversas áreas que se requiere cubrir con personal.

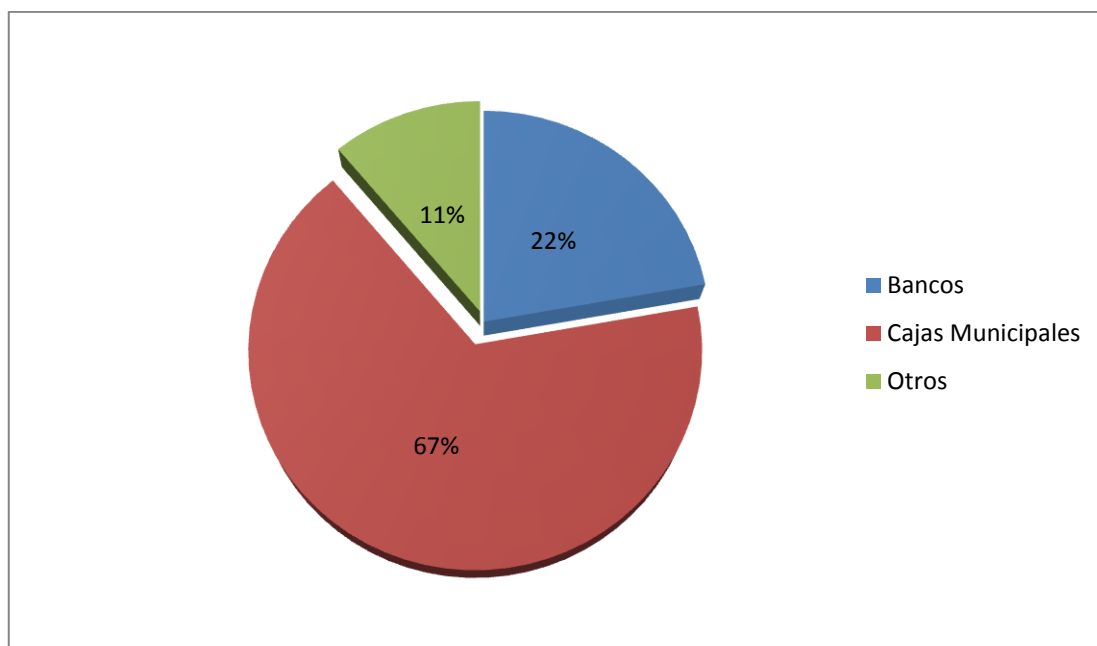
Figura 7



Interpretación:

Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados, el 60% afirma haber obtenido financiamiento interno para su empresa, mientras que el 33 % dice que no y el 7% no responde.

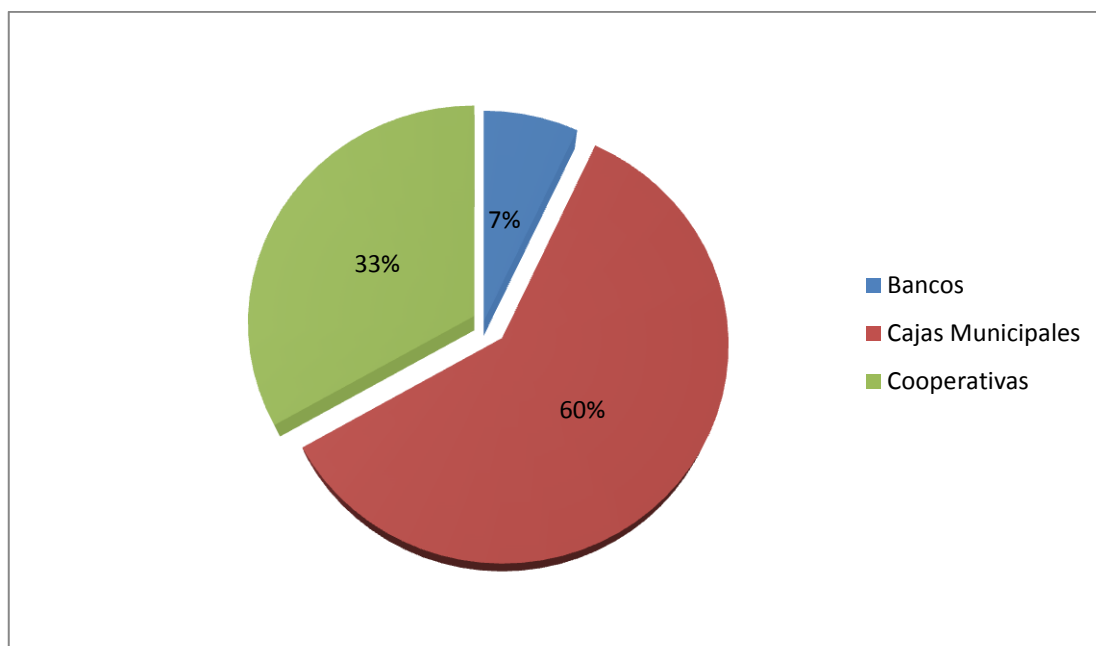
Figura 8



Interpretación:

Del 100% que son 9 los representantes legales de las MYPE que obtuvieron crédito, el 67% obtuvo financiamiento de las cajas municipales, el 22% de los bancos y el 11% de otros.

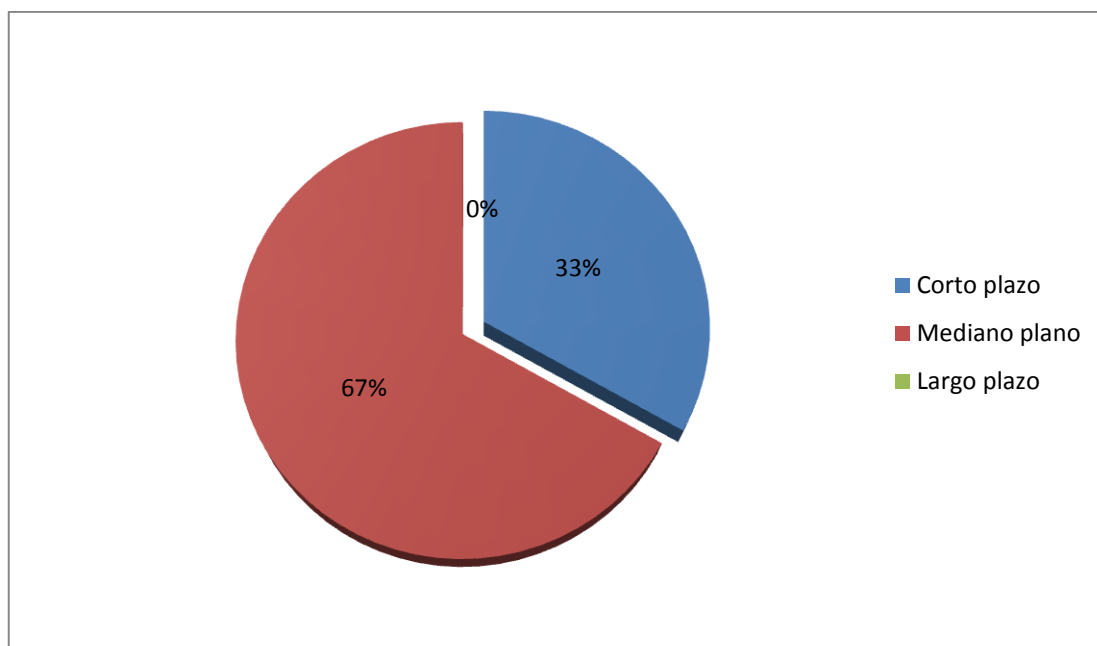
Figura 9



Interpretación:

Del 100% de un total de 9 representantes que obtuvieron mayores facilidades de las instituciones financieras, el 60% manifiesta que son las cajas municipales, mientras que el 33% afirma que son las Cooperativas y solo el 7% manifiesta que son los bancos.

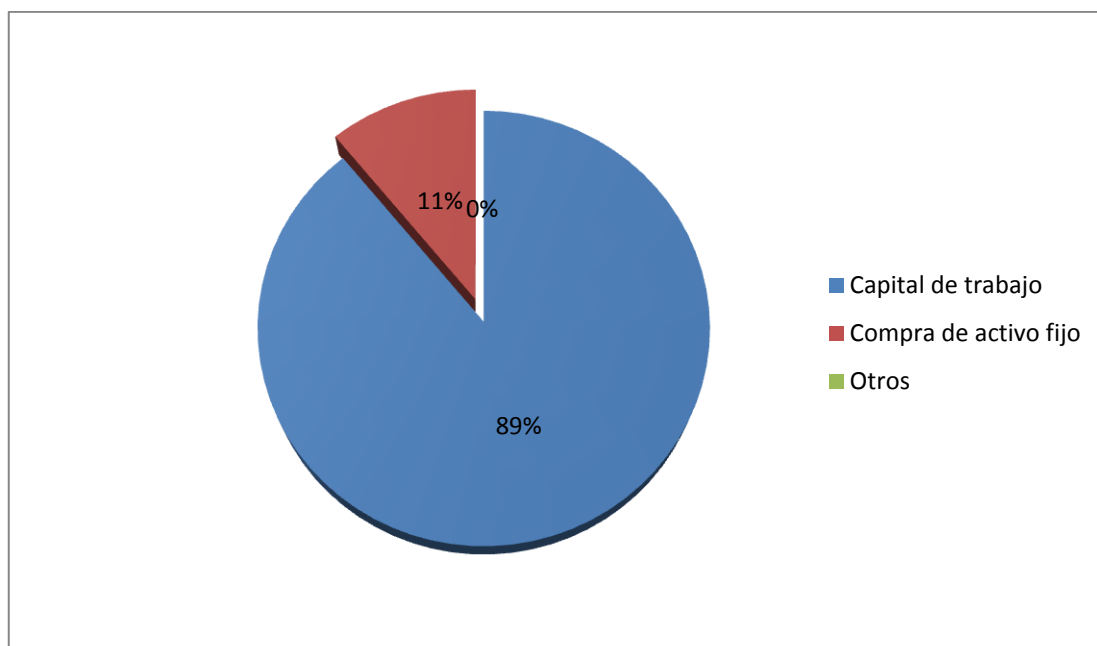
Figura 10



Interpretación:

Del 100% de un total de 9 representantes que obtuvieron crédito de instituciones financieras, el 67% manifiesta que dichos créditos son a mediano plazo y un 33% afirma que es a corto plazo.

Figura 11



Interpretación:

Del 100% de un total de 9 representantes que obtuvieron crédito el 89% manifiesta haber utilizado dicho crédito como Capital de trabajo, mientras que el 11% en la compra de activo fijo.