UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO:

LA INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO EN LAS MYPE DE LA CIUDAD DE HUARAZ 2013

TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Bach. CALEB ABRAHAM LLECLLISH DUEÑAS

ASESOR:

Dr. CPC JUAN DE DIOS SUAREZ SANCHEZ

HUARAZ – PERÚ

2015

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO:

LA INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO EN LAS MYPE DE LA CIUDAD DE HUARAZ 2013

TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Bach. CALEB ABRAHAM LLECLLISH DUEÑAS

ASESOR:

Dr. CPC JUAN DE DIOS SUAREZ SANCHEZ

HUARAZ – PERÚ

2015

|

JURADO EVALUADOR

MG. CPC. ALBERTO BRONCANO DÍAZ

PRESIDENTE

DR. CPC. FÉLIX RUBINA LUCAS

SECRETARIO

MG. CPC. MARÍA RASHTA LOCK

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por haberme dado la vida por estar conmigo en cada momento de mi vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mi tutor el Dr. CPC Juan De Dios Suarez Sánchez por inculcarme sus conocimientos, por su apoyo, a realizar con éxito mi objetivo final.

Un agradecimiento muy especial merece la compresión, paciencia y el ánimo recibidos de mi familia. Ya que siempre estarán conmigo dándome aliento de apoyo.

Caleb.

DEDICATORIA

A mí querida esposa y compañera Edita Olivares Maza, a mi amado Hijo Ethan LLecllish Olivares, por toda la fuerza que inspiraron para lograr un objetivo más en mi vida.

A mi Madre y hermanos, por creer en mí y llenar mi vida de apoyo, valores y fe en Dios para poder lograr mis objetivos.

Caleb.

RESUMEN

El objetivo general de la investigación fue estudiar la influencia que tiene el financiamiento crediticio en las Mype de la ciudad de Huaraz, esto es de suma importancia debido a que permite poder desarrollarse a los micro y pequeños empresarios, Se ha desarrollado siguiendo la metodología Descriptiva y correlacional de corte transversal. La recolección de datos se efectuó siguiendo la técnica de la encuesta bajo la perspectiva de que la información recolectada es la que verdaderamente nos informa acerca de la situación relacionada con el tema de investigación. Se ha recurrido a documentos como tesis, direcciones de Internet, encuestas, para la recolección de información, se obtuvo los siguientes resultados: con relación a la situación actual de las Mype, el 70% se encuentran administradas en su mayoría por varones, el 57.5% tienen una edad entre 30 y 50 años, el 55% tiene estudios superiores; con relación a las características de las Mype, el 70% son formales, el tienen una actividad de venta de alimentos y bebidas productos que están relacionado con la venta de abarrotes, bodegas, mientras que el grueso de 87.5% se dedica a la comercialización de ropas , muebles, artículos para la construcción etc. El 60% operan en local propio, el 62.5% tienen una permanencia de 1 a 5 años en la actividad, con relación a las características del Financiamiento, el 52.5% inicio sus actividades con los ahorros personales, el 95% de las Mype accedió a financiamiento más de 1 ves, el cual fue invertido en capital de trabajo; con relación a la administración del financiamiento, el 80% de estas destino el crédito a la empresa, por lo que el 70% pudieron cumplir sus metas; con relación al crecimiento de las Mype y el financiamiento, el 60% incremento sus ventas entre 25% y 50%, así mismo el 65% incremento sus ingresos de 0% a 25% , el cual hizo crecer a la empresa en su gran mayoría hasta un 50%. Concluimos que los resultados de la investigación permitieron explicar los efectos del Financiamiento crediticio en las Mype de la ciudad de Huaraz, de cómo este con una eficiente administración crece y se desarrolla económicamente, para ser fuente de desarrollo de la sociedad Huaracina y Peruana.

Palabras clave: financiamiento crediticio, influencia

ABSTRACT

The overall objective of the research was to study the influence of the debt financing in MSEs of Huaraz, this is very important because it allows to develop micro and small entrepreneurs, it has been developed following the methodology and Descriptive correlational cross-section. Data collection was performed using the technique of the survey from the perspective of the information collected is what really tells us about the situation related to the research topic. It has resorted to documents such as theses, Internet addresses, surveys, to collect information, the following results were obtained: in relation to the current situation of MSEs, 70% are managed mostly by males, 57.5 % are aged between 30 and 50 years, 55% have higher education; in relation to the characteristics of the MSE, 70% are formal, the have a business selling food and drink products that are related to the sale of groceries, bodegas, while the bulk of 87.5% is dedicated to marketing clothes, furniture, construction etc. 60% operate in their own premises, 62.5% have a tenure of 1-5 years in the business, in relation to the characteristics of Finance, 52.5% started its activities with personal savings, 95% agreed to MSE financing more than 1 time, which was invested in working capital; with regard to the administration of the funding, 80% of these target credit to the company, so that 70% were able to meet their goals; relative to the growth of MSEs and financing, 60% sales increase between 25% and 50%, also the 65% increase in their income from 0% to 25%, which the company grew mostly up to 50%. We conclude that the results of the research allowed to explain the effects of Debt financing in MSEs of Huaraz, how this an efficient administration grows and develops economically, to be a source of development of society and Peruvian Huaracina.

Keywords: debt financing, influence

Índice

Contenido	Pagina
Contra caratula ……	ii
Hoja de firma del jurado y asesor……	iii
Hoja de agradecimiento……	iv
Hoja de dedicatoria……	v
Resumen……	vi
Abstract…….	vii
Contenido……..	Viii
1. Introducción	1
2. Revisión de Literatura	7
2.1 Antecedentes.	7
2.2 Bases Teóricas.	18
2.3 Marco Conceptual	56
3. Metodología.	61
3.1 Tipo y enfoque de la investigación	61
3.2 Nivel y Diseño de la investigación	61
3.3 Población y muestra	61
3.4 Técnicas e Instrumentos de Investigación	63
4. Resultados y Análisis	66
4.1 Resultados	67
4.2 Análisis de resultados	73
5. Conclusiones y recomendaciones	79
5.1 Conclusiones	79
5.2 Recomendaciones	83
Referencias bibliográficas	85
Anexos.	88

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01. Sexo de las personas que administra las Mypes. ……67
Tabla 02. Edad de las personas que administra las Mypes. …… 67
Tabla 03. Nivel de educación de propietarios y/o conductores de las
Mypes en la ciudad de Huaraz…… 67
Tabla 04. Tipos de Mypes en Huaraz. …… 68
Tabla 05. Características de las Mypes según la actividad
Que realiza la pequeña y micro empresa. …… 68
Tabla 06. Tipo de local donde operan las Mypes …… 68
Tabla 07. Permanencia de las Mypes en la actividad……..…….. 69
Tabla 08. Procedencia del dinero para iniciar la actividad en las Mypes. …….. 69
Tabla 09. Frecuencia que solicita financiamiento a entidades financieras…….. 69
Tabla 10. Veces que las Mypes accedieron al financiamiento en
entidades financieras desde el año 2010…….. 70
Tabla 11. Destino del crédito obtenido…….. .70
Tabla 12. Monto de financiamiento que le fue otorgado a la Mype desde
el punto de vista de los conductores y/o propietarios de las empresas……...70
Tabla 13. Porcentaje del crédito fue para el beneficio de la empresa……71
Tabla 14. Porcentaje de empresas que cumplió sus metas y objetivos
con el financiamiento del crédito…….. 71
Tabla 15. Incremento de ventas en la Mypes luego del financiamiento…… 72
Tabla 16. Incremento de ingresos en las Mypes luego del
financiamiento crediticio…… 72
Tabla 17. Crecimiento de las MYPES luego del financiamiento
Crediticio…… 72
Tabla 18. Factores que hicieron crecer a las Mypes …… 73

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Figura N° 1. Sexo de los propietarios o conductores de las mypes……. 92

Figura N° 2. Edad de los propietarios o conductores de las mypes…….. 93

Figura N° 03. Nivel de educación de propietarios y/o conductores de las mypes en la ciudad de Huaraz…… 94

Figura N° 04. Tipos de mypes en Huaraz……..95

Figura N° 5. Las mypes según su actividad…….. 96

Figura N° 6. Local donde operan las mypes…….…… 97

Figura N° 7. Permanencia de las mypes en la actividad……98

Figura N° 8 Procedencia del dinero para iniciar la actividad en las Mypes ……..99

Figura N° 9. Frecuencia que las Mypes solicita financiamiento a entidades Financieras……...…….100

Figura N° 10. Veces que las mypes accedieron al financiamiento en entidades financieras desde el año 2010……..101

Figura N° 11. Destino del crédito obtenido…….102

Figura N° 12. Monto de financiamiento que le fue otorgado a la Mype…… 103

Figura N° 13. Porcentaje del crédito fue para el beneficio de la empresa……...104

Figura N° 14. Porcentaje de metas cumplidas con el financiamiento crediticio…. 105

Figura N° 15. Incremento de ventas en la Mypes luego del financiamiento……106

Figura N° 16. Incremento de ingresos en las Mypes luego del Financiamiento crediticio…… 107

Figura N° 17. Crecimiento de las Mypes luego del financiamiento crediticio…… 108

Figura N° 18. Factores que hicieron crecer a las mypes…….. 109

I. INTRODUCCION

Es sabido que uno de los problemas cruciales que enfrentan nuestro país y los países de América latina, es la fuerte recesión y su secuela socio-económica de mayor gravedad, es el desempleo, ante esta situación muchos sectores han planteado la promoción y el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) como una alternativa de solución. Sin embargo, las dificultades que enfrenta este sector, principalmente en cuanto a la deficiente administración del financiamiento crediticio por parte de las Mype, hacen que este sector requiera de una solución al problema de la administración adecuada del crédito.

Los sectores sociales de bajos ingresos e inclusive la denominada clase media, se ven obligados a pagar en mayor proporción las consecuencias generadas por la crisis económica a través de los programas de estabilización, son quienes han constituido la Mype como mecanismos de protección, y sobre todo de supervivencia, los que demandan una alternativa de solución a los insuficientes recursos que ofrece en las condiciones actuales.

En la presente investigación se estudió el impacto del financiamiento crediticio en las Mype, de cómo estas dirigen o impulsan su crecimiento económico mediante la buena administración de recursos obtenidos mediante el crédito otorgado por las Instituciones Financieras y Micro Financieras No Bancarias.

Tomamos en consideraciones los factores o variables influyentes en el crecimiento de las Mypes de la ciudad de Huaraz según la realidad actual en las que operan,

cuyos resultados se obtuvieron mediante la encuesta y la observación directa.

Microscopio Global (2012) manifiesta, el Perú es uno de los países que promueve el desarrollo de micro y pequeñas empresas, manteniéndose líder entre países con mejor entorno para microfinanzas, siendo las entidades micro financieras las que generan mayor sustento a las Mype.

En ese contexto, las Mype se convierten en un mecanismo viable que coadyuva a este proceso, dado que no requiere disponer de un mercado de grandes dimensiones. Por otro lado, la formación de nuevas empresas de pequeña magnitud requiere de montos relativamente reducidos de inversión de capital, que en ciertos casos se cubren con recursos financieros familiares. Sin embargo, para asegurar su desarrollo, la pequeña y micro empresa debe disponer de facilidades para acceder a Fuentes de financiamiento que le permitan dar seguridad a sus planes de innovación y competitividad.

Emprende (2013) la encuesta realizada por el INEI el 2013 se obtuvo los siguiente, que el segmento empresarial, el 96.2% de las unidades registradas son micro empresas, el 3.2% pequeñas empresas, el 0.2% medianas empresas y el 0.4% grandes empresas. Según actividad, el 44.4% de micro empresas se dedican a la comercialización de bienes, mientras que el 16.2% son micro empresas que prestan servicios administrativos, de apoyo y servicios personales.

Codemype (2010) son las Mypes las que concentran el 62% de los empleos totales, siendo la microempresa la que más empleos genera: 53% de la PEA ocupada a nivel nacional (el restante 9% pertenece a la pequeña empresa). En la última década, el

sector Mypes ha sido el más dinámico en relación a la creación de nuevos puestos de trabajo creciendo a tasas de 9% anual mientras que la gran empresa creció a tasas de 2% anual.

La dinámica empresarial y su necesidad de crecimiento está ligada al incremento de capitales en forma permanente y de acuerdo al comportamiento del mercado, ya que el crédito, es una variable relevante para el empresario en general y en particular para el micro y pequeño empresario; ya que los avances a nivel local y la llegada de productos importados, obliga a la Mype a estar en un permanente proceso de profesionalización de su gestión, modernización tecnológica para incrementar la productividad y redefinición estratégica del negocio, para posicionarse en un nicho de mercado específico.

En la década anterior el Perú se vio beneficiado por la ayuda y cooperación internacional en el campo de asesoría y capacitación en planes piloto para la creación e implementación de entidades financieras especializadas en la atención a las microempresas y pequeñas. Trayendo consigo una tecnología que se adecua a las condiciones y necesidades de las Mypes. Razón por la cual básicamente estas instituciones se establecieron en el interior del país, buscando la descentralización financiera, dando lugar a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) y a las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), Edpymes, Financieras, Bancos y a otros entidades no Financieras que se enfocan en el otorgamiento de créditos y microcréditos.

De otro lado en lo que se refiere a su fuente de financiamiento se aprecia que la banca comercial mostró reducido interés por el grupo de las Mypes, debido a su alta

informalidad, elevado nivel de riesgo, bajos niveles de consolidación y permanencia en el mercado.

En la actualidad, como consecuencia de la crisis económica y su manifestación social más negativa: "la recesión y el desempleo", muchas familias han buscado una solución a su problema de ingresos mediante la constitución de Micro y Pequeñas Empresas (Mypes); contando la ciudad de Huaraz con 1327 Mypes formalmente registradas en la municipalidad de Huaraz en el 2013 registradas en la, Municipalidad de Huaraz; sin embargo las Pequeñas y Microempresas de la ciudad de Huaraz que no acceden a fuentes de financiamiento (acceso al crédito y micro crédito), no pueden asegurar su desarrollo, lo cual, no les permite dar seguridad a sus planes de incrementar su productividad, volumen de producción y/o ventas, y su inversión (innovación y competitividad), por lo cual sus ingresos son bajos, y no contribuyen a la creación de nuevos puestos de trabajo; por tanto, no pueden insertarse al mercado globalizado, impidiéndoles de esta manera poder competir con los productos de otras empresa a nivel local, nacional e internacional. De este modo el no acceso al financiamiento en las Mypes, no aportan a la sociedad de Huaraz.

Es una regla de aceptación general que todo empresario requiere de financiamiento, un aspecto importante a recalcar es que es difícil, que una empresa pueda crecer en forma sostenida (más difícil aun para las Mypes) sin aprovechar el apalancamiento financiero que se obtiene de los créditos otorgados por las instituciones financieras. Si bien es cierto que el crédito es una variable relevante para el empresario en general y en particular para el micro y pequeño empresario, ésta no es determinante para su crecimiento, ya que debe estar ligada a un factor importante que es la

eficiente administración del financiamiento crediticio.

Teniendo en cuenta los aspectos mencionados del estudio se plantearon las siguientes interrogantes:

¿De qué manera influye el financiamiento crediticio en el crecimiento de las MYPE en la ciudad de Huaraz?

Para dar respuesta a ello se fijó el objetivo general de la investigación.

Analizar la influencia del financiamiento crediticio en el crecimiento de las Mype de la ciudad de Huaraz.

Para poder lograr el objetivo general se planteó los siguientes objetivos específicos.

- Analizar la situación actual de las Mype, y sus principales características.
- Identificar y explicar los efectos del financiamiento crediticio en las Mype.
- Determinar la influencia del financiamiento crediticio en el crecimiento de las Mype.
- Analizar la relación que existe entre el financiamiento crediticio y el crecimiento de las Mype.

Esta investigación tuvo como importancia y finalidad determinar la influencia que se da con la inyección de financiamiento crediticio a una Mype, en la medida que el otorgamiento de este crédito contribuirá al desarrollo de estas en la ciudad de Huaraz, ya que permitirá establecer alternativas de solución para amenguar, de una u otra forma, la situación actual de las Mype.

Este estudio se realizó para conocer el grado de importancia y valor que tiene el saber administrar un crédito por parte de las Mype, dado que aún sigue existiendo poca importancia en lo relacionado a cultura empresarial y crediticia, que así como un crédito puede hacer crecer a una Mype, también puede suceder lo contrario si la administración de este es ineficiente.

De esta manera buscaremos contribuir al desarrollo de la sociedad de Huaraz, al incorporar las experiencias adquiridas en el resto del mundo acerca del impacto positivo del financiamiento crediticio en las Micro y Pequeñas Empresas.

En resumen, el presente trabajo **se** justifica por cuanto trata de dinamizar el financiamiento crediticio en las Micro y Pequeñas Empresas, ya que es un motor de impulso para el crecimiento de estas y por ende sabemos que las Mype son fuentes generadoras de ingreso y empleo del país, por tanto estas unidades productivas necesitan fortalecerse para poder crecer y desarrollarse.

Los resultados de la investigación permitieron explicar los efectos del financiamiento crediticio en las Mypes de la ciudad de Huaraz y sus posibilidades de estar interconectadas y de ser proveedoras de otras empresas grandes, y así no quedar fuera de la cadena de comercialización.

II. REVISION DE LA LITERATURA

Los micro y pequeños emprendedores para desarrollar sus negocios requieren no solo generar la idea y ponerla en marcha, sino también, atender sus necesidades de capacitación de mano de obra, mejorar su infraestructura, sus sistemas de información, innovar y en general, acelerar el desarrollo de su organización, todo ello para hacer más eficientes sus decisiones y posibilitar la expansión de las Micro y pequeñas empresas.

Tanto a corto como a largo plazo, estos procesos necesitan financiamiento y si la micro y pequeña empresa no cuenta con suficientes recursos propios, surge la necesidad de optar por un financiamiento externo (préstamos).

2.1. Antecedentes.

2.1.1. Internacional.

Gantes (2009) ¨La experiencia de los microcréditos en la india¨ En su estudio Microcréditos para las Mujeres, Manifiesta que La historia del microcrédito moderno comienza en los años 70 con cuatro entidades en Indonesia, Colombia, Brasil y Bangladesh, si bien el concepto en sí mismo nació como propuesta del catedrático de economía Mohamed Yunus, que comenzó su lucha contra la pobreza en 1974 durante la hambruna que padeció la población de su tierra natal, Bangladesh. Yunus, Premio Nobel de la Paz en el año 2006, descubrió que cada pequeño préstamo podía producir un cambio sustancial en las posibilidades de alguien sin otros recursos para sobrevivir.

En 1976, Yunus fundó el Banco Grameen para hacer préstamos a los más necesitados en Bangladesh. Desde entonces, este Banco ha distribuido más de tres mil millones de dólares en préstamos a 2.4 millones de prestatarios. Casi el 95% de los préstamos se otorgan a mujeres, pues sufren de forma más pronunciada la pobreza y es más probable que reviertan sus ganancias para atender las necesidades de toda la familia. Los proyectos de concesión de microcréditos varían en función del país o continente en el que se encuentren, pero el protagonismo de las mujeres es una característica común.

Un reciente estudio en India, ha demostrado que los microcréditos realmente cambian la situación de las mujeres, siendo más del 75% las que han reducido significativamente su pobreza y consiguen escapar de ella y lo que ella representa.

Un ejemplo de cómo los microcréditos mejoran la situación de la mujer se nos muestra en la India. La Fundación Vicente Ferrer es una ONGD (organización no gubernamental de desarrollo) que pretende la transformación y desarrollo de una de las zonas más pobres y necesitadas de la India, Anantapur, trabajando para mejorar las condiciones de las comunidades más pobres y excluidas del planeta.

Uno de sus proyectos consiste en la ayuda a 45000 mujeres indias con programas de microcréditos. Se trabaja para el desarrollo social y económico de la mujer a través desanghams o grupos de mujeres, que gestionan independientemente pequeños programas económicos, reinvirtiendo luego hasta el 70% del capital obtenido. Las mujeres no suelen recibir apoyo por parte de las instituciones financieras y en la India en concreto sufren una doble discriminación, de género y de casta. A pesar de

las dificultades que entraña conseguir que las mujeres se involucren en el proyecto, pues suelen encontrarse siempre bajo el control del hombre, poco a poco se van obteniendo resultados. Los sanghamsmanejan sus ahorros independientemente y son capaces de decidir la solución a cualquier problema de la comunidad, como la educación de las niñas. Así, la confianza de las mujeres mejora al igual que su habilidad en la gestión económica.

Los microcréditos por tanto otorgan a las mujeres un alto grado de responsabilidad frente a los hombres, por lo que se fortalece su papel en la sociedad, así como el desarrollo de sus capacidades de organización y producción. El acceso a estos microcréditos permite a las mujeres desarrollar una profesión y a través de pequeños negocios contribuir económicamente al desarrollo económico de sus países, por lo que consiguen mejorar su autonomía y autoestima. Se han convertido en un símbolo de independencia frente al hombre y una gran herramienta para la integración, pues las mujeres constituyen la mayoría de los pobres del mundo y se encuentran excluidas de la toma de decisiones en muchos ámbitos de la sociedad. Es emocionante poder afirmar que involucrar a las mujeres en la economía de los países no sólo la mejora, si no que la empuja hacia delante a gran velocidad. Son ellas las que reinvierten en sus familias o negocios, las que se convierten en verdaderas empresarias, convenciéndose así de su capacidad y reforzando el papel de la mujer en el mundo.

2.1.2. En el Perú.

La evolución de las micro y pequeñas empresas en el Perú encuentra su génesis en

dos hechos importantes: el primero de ellos se refiere a los ciclos evolutivos por los que naturalmente va atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación (69-74, 79-82, 85-87, años en los que la población tenía mayores ingresos por lo que buscaban invertir el excedente en sectores rentables); como a los de recesión (76-78, 83-84, 88-90, épocas de cierre de empresas y despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro empleo).

La segunda causa para que la Mype empiecen a tomar fuerza en la economía nacional es el cada vez más creciente proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades más grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país.

Valverde (1998) En su estudio denominado**: "FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES Y EL ROL DEL ESTADO"** manifiesta que en nuestro país, la visión cortoplacista provoca el inicio de programas de crédito a las PYMES, casi exclusivamente dedicados a ofrecer capital de trabajo. A su vez decimos que estos programas se inician anticipadamente porque las instituciones operantes carecen del diseño de la imagen objetivo deseado para las PYMES, y algo central por estar sustentada en una visión paradigmática de las necesidades de los empresarios PYMES, olvidando que en el otorgamiento de un crédito es importante la oportunidad, el costo y la capacidad de pago; dicho en otras palabras, debe considerarse el momento y el monto, la tasa de interés y el uso adecuado del crédito

para garantizar su repago.

Dos de los obstáculos más serios que deben afrontar las PYMES al momento de solicitar un crédito es la carencia de garantías prendables y lo reducido de sus necesidades financieras, lo que le descalifica como sujeto de crédito del sistema financiero formal; por ello es que las fuentes cooperantes internacionales identifican como unidades operadoras o intermediarios a las ONG.

En los primeros años de la implementación de estos programas de crédito se experimentaron varias metodologías que intentaron resolver las restricciones ya señaladas, que puedan clasificarse en dos: Solidarias y de Crédito hacia asociaciones. La primera de ellos tiene como base la modalidad diseñada por Acción Internacional. En ella se resuelve el problema de la carencia de garantías de los microempresarios por medio de una calificación automática y la garantía solidaria, conformándose pequeños grupos (de cuatro o cinco empresarios PYMES) que se convierten en garantías solidarias frente a la ONG proveedora del crédito obtenido. Esta metodología contempla varios niveles o etapas de crédito ascendente en la medida del cumplimiento del empresario PYME, llegando en los casos más exitosos al otorgamiento de créditos individuales para adquisición de capital y en la inversión para el desarrollo de prototipos.

Un tiempo después se introduce una nueva modalidad con el fin de reducir el riesgo del crédito de grupos solidarios: el crédito hacia asociaciones de microempresarios a través de la caja municipal de Lima. Este sistema es implementado con la participación de OIT/PREALC. En la práctica se convierte en la primera institución del sistema que se orienta hacia las PYMES canalizando el ahorro de este sector, vale

decir que este sistema es puesto en práctica como complemento del método de crédito a grupos solidarios. Se trata, pues de una experiencia piloto.

En tales circunstancias, el crecimiento de la demanda de crédito en las PYMES ha atraído la atención de las instituciones financieras consideradas como tradicionales. Adicionalmente de la misma manera, el aporte de las PYMES a la economía nacional, generadora de mayor demanda de mano de obra que las grandes empresas, ha originado que el estado, tras la desaparición de la Banca de Fomento, legisle y promueva la aparición de nuevas instituciones crediticias como las Cajas Rurales y Edpymes, así como nuevos mecanismos orientados a este sector emergente.

Marcelo (2000) El trabajo de investigación **DENOMINADO: "CRECIMIENTO DE LA OFERTA DE MICRO CRÉDITO EN EL PERÚ, 1990-2000¨** Determina que el crecimiento de las microfinanzas en el Perú, en la década anterior, fue generado por muchos factores tanto macroeconómicos y microeconómicos; pero dentro de ellos tiene un valor importante la **tecnología crediticia** aplicada al sector microempresario social.

Esta tecnología crediticia especial, ha permitido que muchas entidades financieras tuvieran mayor aceptación del sector PYME, logrando rápida cobertura y crecimiento financiero y patrimonial. La mayoría de las entidades que supieron emplear adecuadamente dicha tecnología registran altos índices de desarrollo institucional, abarcando inclusive distintas zonas geográficas fuera de su jurisdicción, con la implementación de agencias y sucursales.

La tecnología crediticia de atención a microempresas es factor clave para la inserción de este segmento del mercado al sistema financiero; pues, permite que

microempresas carentes de plena formalidad, registros contables, garantías reales disponibles y cultura crediticia puedan gozar de financiamiento rápido y oportuno.

Por tanto, podemos decir que el crecimiento de demanda de acceso a los créditos, microcréditos en el Perú, se dio como resultado de la aparición de nuevas instituciones financieras especializadas en otorgar crédito a PYMES, usando una nueva tecnología crediticia enfocada a las necesidades de la Micro y Pequeñas Empresas, seria valida.

Sánchez (2003) en su trabajo de investigación **"LA MICRO BANCA EN EL PERÚ: COMERCIO Y DESARROLLO"** concreta que en el Perú, el sector informal está conformado por gente joven, que en su mayoría trabaja en la calle y en los mercados. Son trabajadores por cuenta propia que combinan algún capital con su fuerza de trabajo para producir los bienes y servicios que ofrecen en el mercado, tomando riesgo empresarial.

"Los ambulantes" se mueven de un lugar a otro para vender sus productos agrícolas, comida, artefactos eléctricos, abarrotes, dulces, ropa, textiles o cualquier otro tipo de mercancía que se pueda imaginar, sin otra finalidad que la de subsistir. La gente se mueve y el movimiento les da el carácter "informal", porque no tienen lugar fijo de venta, porque no siempre pagan impuestos, porque no tienen capital, porque no tienen seguridad social o porque simplemente no forman parte de la economía formal del país. Muchos de estos comerciantes ambulantes se han convertido en microempresarios que, a pesar de sus limitados recursos, han podido crecer en un entorno adverso debido a su capacidad de adaptación e innovación.

El apoyo a la microempresa debe ser un componente básico en un diseño de política orientado a la búsqueda de un desarrollo sostenible. En el Perú la microempresa es la célula básica generadora de empleo e ingresos de la mayoría de la población. Se requiere, por tanto, crear las condiciones necesarias para que el sector informal sea formal y pueda competir, producir y vender en el nuevo entorno económico.

Con el impulso y la creación de microbancos se puede acelerar una dinámica enorme entre este mercado desatendido de los microempresarios, el mundo de las finanzas internacionales y el mundo de las microfinanzas.

Por fin se está produciendo la descentralización y los responsables de los microbancos se han dado cuenta de la necesidad de ir en búsqueda del microempresario, es decir, del cliente.

Los microbancos han aparecido con otro rostro que se acerca más a los sectores populares, y podemos estar convencidos de que dichas instituciones son opciones reales para el desarrollo.

A escala internacional, el Perú está demostrando que es un país atractivo para las inversiones, al tratarse de un país donde 70 por ciento de su población está conformada por las Pymes, que en su mayoría están fuera de los servicios financieros formales, pero que siempre han demostrado tener un impulso económico y una capacidad ética para el reembolso. Además se pueden identificar instituciones bastantes sólidas de intermediación financiera, lo cual es un elemento de seguridad

para cualquier inversionista. Con la creación y sustento de estos microbancos se abren las posibilidades de generar un efecto de arrastre para atraer al sistema financiero y al capital privado hacia el sector micro empresarial.

Con este breve panorama podemos confirmar que el boom de las microfinanzas en el Perú ha evolucionado con pasos de gigante, además de la multiplicación de los microbancos y la creciente participación de los actores "informales".

Hinojosa (2012) en el VIII CIAEC 038 – Congresos Iberoamericano de Contabilidad de Gestión, presentó su tema de investigación titulado "Impacto de los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio – económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas; el autor menciona que dicho trabajo tuvo como finalidad investigar el impacto de los créditos otorgados por la CMAC-Piura en el desarrollo socio-económico de las pequeñas microempresas de Chachapoyas, en la que seleccionó una muestra de 146 prestatarios mediante muestreo aleatorio simple, se empleó un diseño no experimental, de corte transversal y de tipo correlacional, aplicándose una encuesta de 15 preguntas sobre las variables estudiadas para la obtención de datos y la prueba chi cuadrado para el análisis de los mismos. El autor determinó que el comercio es el giro del negocio más frecuente y que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes montos de 5,000 a 50,000 nuevos soles. La mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo. La mayor parte de los prestatarios reinvirtieron sus utilidades en el propio negocio, señaló el autor. Este autor

demuestra que el tamaño de los créditos concedidos guarda relación directa y significativa con la mayor proporción de empleos generados y el ofrecimiento de promociones, así como con el volumen de compras, el volumen de ventas, el monto de inversión de utilidades y el porcentaje de ahorro de las mismas. Así mismo, resaltó que una cantidad apreciable de prestatarios, en proporción directa al monto de los créditos obtenidos, logró más beneficios, en comparación con la época en que no obtuvieron crédito alguno. Por lo que terminó concluyendo que el impacto de los créditos otorgados por la CMAC Piura es, en gran medida, favorable para el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas.

2.1.3. En la Ciudad de Huaraz.

Rivero, Rodríguez, Alvarado (1999) en su estudio denominado**: "CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO DE HUARAZ"** concisa que la presencia de instituciones financieras y/o crediticias que operan en la ciudad de Huaraz son básicamente bancarias que operan con clientes formalmente constituidas y que otorgan créditos con garantías hipotecarias, el cual no pueden atender óptimamente a la población y a las micro y pequeñas empresas, es por esta razón que la Caja Municipal pretende ser una entidad que pueda absorber con éxito esta población insatisfecha y de esta forma apoyar al crédito de las PYMES y familias con bajo escaso poder adquisitivo que no son sujetos de crédito.

La situación macroeconómica del país desde el punto de vista del acuerdo con el FMI, trae consigo una coyuntura de expectativa de desarrollo en los sectores menos pudientes. Huaraz por ser capital del Departamento de Ancash concentra las

mayores necesidades de la población, tanto en bienes como en servicios por lo tanto, la localización y ubicación de la CMAC se ha determinado bajo estos y otros factores estratégicamente.

Las Cajas Municipales de ahorro y Crédito han marcado un camino considerable a pesar de la crítica situación económica del país. Constituyen elementos que han madurado para contribuir a una estructura financiera descentralizada y democrática dentro del ámbito de los gobiernos locales, cuyo sistema es una alternativa cada vez más confiable, madura y cercana en términos de expectativas de progreso local y regional.

2.1.4. Diagnóstico situacional y nivel de madurez del financiamiento crediticio en las Mype de la ciudad de Huaraz.

En la ciudad de Huaraz han aparecido una gran cantidad de Mypes, especialmente en el sector comercio, como producto de la demanda generada por la presencia de las empresas mineras y el crecimiento del turismo.

Anteriormente la situación de las Mype en su gran mayoría era, no optaba por la formalidad, ni por los conocimientos especializados, para poder mejorar su gestión, pero actualmente eso está quedando atrás ya que el propio mercado económico cambia y evoluciona, por lo que las Mype tienen que adatarse, cambiar, evolucionar de caso contrario tendrán a desaparecer.

Actualmente existe leyes que fomentan la formalidad como la ley N° 28015 Ley de la promoción de la Micro y Pequeña Empresa (Mype), que ofrece beneficios de carácter, fiscal, laboral, formal a las Mype. También el dueño o conductor ha

obtenido estudios especializados, para dirigir su negocio.

Esto tiene relación directa con la madures del financiamiento ya que así como creció el número de Mypes en la ciudad de Huaraz también han se han incrementado el número de entidades financieras en la última década.

El acceso al crédito se ha hecho más flexible, se ha incrementado la oferta crediticia por parte de las entidades financieras; en el 2000 solo se contaba con entidades como las cajas Municipales 02, Cajas rurales 01, bancos 04, Edpymes 01, en el año 2013 se incrementó en cajas Municipales 04, cajas rurales 01, financieras 02, bancos 06, esto es beneficioso para las Mypes debido a que tienen un abanico de posibilidades para acceder al financiamiento.

2.2. Bases Teóricas.

2.2.1. La Micro y Pequeña Empresa.

2.2.1.1. Definición de la Micro y Pequeña Empresa

Ley Nº 30056: Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, publicada el 2 de julo de 2013, título II, articulo 5.

Por otro lado, la clasificación de los créditos desde una perspectiva contable también permite identificar a las Mype que reciben créditos del sistema financiero. Esta clasificación, establecida por la SBS (Resolución SBS Nº 11356 – 2008), considera el nivel de endeudamiento del deudor con el sistema financiero, en vez del nivel de ventas o la cantidad de trabajadores de

la empresa. Así, se considera como créditos a microempresas aquellos otorgados a personas naturales o jurídicas con un nivel de endeudamiento total con el sistema financiero (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) no mayor a S/. 20 000 en los últimos 6 meses; y, como créditos a pequeñas empresas, los otorgados a clientes con endeudamiento entre S/. 20 000 y S/. 300 000 en los últimos 6 meses.

A. Definición de Micro empresa

Según la legislación peruana, la Micro y Pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. En cuanto a sus características, son en base al número de trabajadores y las ventas anuales. Así, la microempresa abarca de 1 a 10 trabajadores inclusive y tiene ventas anuales de un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias-UIT.

B. Definición de Pequeña Empresa

Son aquellas unidades económicas que operan como persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial y que desarrolla actividades de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios, y que

además el número total de trabajadores no excede de 100**,** el volumen de sus ventas anuales no excede de 1700 U.I.T.

2.2.1.2. Importancia de las Mype.

2.2.1.2.1. Importancia de las Mype en la Economía

Buczyner (2000) El crecimiento de las Pymes en su estudio manifiesta lo siguiente:

- Asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra, este aspecto cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- Obtienen economía de escala a través de la cooperación ínter empresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

La importancia de las PYME`s como unidades de producción de bienes y servicios, en nuestro país y el mundo justifica la necesidad de dedicar un

espacio a su conocimiento, debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, las PYME`s poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultaran una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado.

En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluidos los micro emprendimientos, constituyen una parte sustancial de la economía.

En nuestro país y en muchos otros existe un consenso casi absoluto en reconocer la importancia de la pequeña y micro empresa (PYME) en el desarrollo de las naciones, debido esencialmente a su aporte al PIB, y a su capacidad y contribución en la generación de empleos, y en la democratización de oportunidades. Incluso en el caso de países considerados desarrollados, se mantienen estos altos niveles de contribución, justificando la existencia de políticas e instrumentos de fomento para las PYMEs.

2.2.1.2.2. La Importancia de las Mype en el ámbito Mundial

Porta (2003) en su trabajo denominado PYMES, En la comunidad europea, las Pymes representan más del 95% de las empresas de la comunidad, concentran más de las dos terceras partes del empleo total; alrededor del 60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios. Es por eso que en las "reuniones de los jefes de estado de la comunidad europea se subraya la

necesidad de desarrollar el espíritu de empresa y de rebajar las cargas que pesan sobre las Pymes".

En Japón también cumplen un nivel muy importante en la actividad económica, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes.

En la Argentina representan un 60% del total de la mano de obra ocupada y contribuyen al producto bruto en aproximadamente un 30%.

Si atendemos a nuestro nivel de eficiencia es interesante saber que las Pymes de Italia, con similar nivel de mano de obra ocupada contribuyen al PBI en casi un 50%

2.2.1.3. Principales Características de las Mype en la Economía Nacional

Flores (2004) "METODOLOGÍA DE GESTIÓN PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS" manifiesta las siguientes características:

A. Alta Generación de Empleo.

Dan ocupación al 74% de la PEA (5.6 millones de trabajadores). Existen alrededor de 3.1 millones de Mypes, 1.7 millones de Mypes urbanas, 1.4 millones de Mypes rurales.

B. Alta Contribución al PBI.

Las Mypes contribuyen con el 43 % del PBI, Mypes urbanas con 34%, Mypes rurales con el 9%.

C. Informalidad

Solo el 18% de las Mypes posee RUC. El 78% de las Mypes urbanas están organizadas como persona natural con negocio propio, el 75% de las Mypes urbanas no cuenta con licencia de funcionamiento.

D. Situación Socio- Económica

La mayoría de las personas del sector Mypes pertenecen a niveles socio económicos bajos. El ingreso aportado por la unidad productiva representa el principal o único ingreso familiar.

E. Estrecha Relación Capital – Trabajo

La persona que aporta el capital es la misma que trabaja, confundiéndose la fuente de financiamiento de la empresa y la familia.

F. Múltiples funciones

Los trabajadores realizan múltiples funciones y el proceso de toma de decisiones esta centralizado, dándose que el empresario realiza funciones de gestión y de producción.

G. Escasa Capacidad Empresarial Cultura empresarial incipiente, el 70% de las Mypes que inician sus actividades desaparecen en el primer año de operación.

H. Incipiente Desarrollo Tecnológico

- Escasos recursos tecnológicos

- Maquinas y Equipos obsoletos, resultado, baja productividad.
- No existen sistemas de producción para operaciones a pequeña escala.

I. **Actividad Económica.** Se observa que las Mypes urbanas se concentran en los sectores de comercio, servicios, transporte, e industria.

2.2.1.4. Características Financieras de la Mype.

La realidad financiera de las Mype muestra un universo heterogéneo y una superposición de estratos con distintas historias y diferentes capacidades y medios adquiridos. Aquí confluyen desde actividades de subsistencia y autoempleo hasta novedosas formas de articulación flexible de la producción de los servicios. Desde segmentos estancados y en franca decadencia hasta sectores dinámicos y con tecnología de punta.

Cantalapiedra (2012) en el blog gestores de riesgo y morosidad, articulo **"Seis características financieras que diferencian a las pymes"** menciona:

- **Problemas de acceso a la financiación de largo plazo.** Las pymes suelen tener mayores dificultades que las grandes empresas para captar fondos ajenos a largo plazo, debiendo acudir en muchas ocasiones a sus recursos propios y a los que sean capaces de generar a través de la autofinanciación para financiar su desarrollo y expansión.

- **Elevados costes de los recursos financieros ajenos y menores períodos de amortización en los préstamos obtenidos.** Las entidades financieras, si es que al final les conceden financiación, que no es poco, lo harán requiriéndoles el pago de primas de riesgo adicionales y períodos de devolución de los fondos prestados más cortos.

- **Exigencia de garantías reales o personales de las que carecen muchos pequeños empresarios.** Aparte de cobrar un precio mayor, los proveedores de financiación exigen a las pymes garantías que respalden las devoluciones de los fondos. Si a alguien le queda claro que para que un banco te preste un euro has de demostrarle que puedes devolverle dos es a la pyme.

- **Escasa planificación financiera a largo plazo.** Aunque ahora es un momento muy complicado para planificar a largo y todos tendemos a pensar en el corto plazo al hacer nuestras pronósticos, a las pymes siempre les ha definido el gestionar su negocio en el día a día sin preocuparse por su evolución futura dentro de un horizonte temporal más amplio, descuidando, en no pocas ocasiones, decisiones que sólo pueden tomarse con una antelación determinada para no comprometer su propia subsistencia.

- **Inadecuada formación financiera.** Los máximos responsables de las pymes, los que toman las decisiones fundamentales, suelen poseer un conocimiento importante de su negocio, sobre todo de la vertiente

comercial del mismo, pero en ocasiones adolecen de falta de formación en otras áreas complementarias como puede ser la financiera.

- **Falta de información.** Las pymes muchas veces desconocen las alternativas de financiación específicas que existen para ellas, desperdiciando la posibilidad de utilizarlas. Este elemento me parece fundamental hoy en día donde hay tan poco que rascar en cuanto financiación ajena se refiere, cuantos menos datos se tengan, peor será para la empresa.

- **Se constituye con recursos de su propietario** por lo general, la micro y pequeñas empresas y sólo sujeta a las posibilidades económicas personales, no está ligada a grupos económicos y su desarrollo futuro dependerá básicamente de los recursos financieros que pueda auto generar.

- **La insuficiencia de garantías** le impide el acceso al mercado bancario y a fondos o líneas de crédito internacional.

- **Tiene limitaciones para emitir acciones o títulos valores**, a diferencia de las grandes empresas, para captar recursos de mercado financiero.

- **Recurre a la descapitalización** temporal para poder operar y atender problemas de liquidez coyuntural en épocas de estrechez financiera.

- **La reinversión de utilidades** y al mercado financiero informal Para solventar sus necesidades financieras operativas y de crecimiento, en este último caso se ve obligado a aceptar condiciones más exigentes en términos de plazos y de tasa de interés.

- **Inadecuada utilización de los préstamos** al derivarlo a fines distintos del desarrollo de la empresa.

- Por otro lado, la experiencia muestra que los pequeños empresarios son buenos pagadores, sean por naturaleza o porque tienen una especial preocupación por proteger su limitado patrimonio personal, dentro del cual su crédito es uno de los elementos más importantes.

2.2.1.5. Situación Actual de las Mype en el Perú.

Yacsahuache (2001) en su estudio "**Financiamiento de las Pymes**" manifiesta, En el Perú, al igual que la mayoría de los países de Latinoamérica, se ha observado en los últimos años un importante incremento del número de pequeñas y micro empresas (PYMES), debido principalmente a los siguientes factores:

- **Reformas Económicas,** la fuerte crisis económica experimentada en nuestro país desde la década pasada, obligó a realizar cambios estructurales de gran magnitud, tanto en los aspectos económicos, políticos como sociales desencadenando un alto crecimiento del nivel de desempleo.

- **Reducción del Aparato Estatal**, las reformas que se implantaron en

> nuestro país, incluyeron la reducción del aparato estatal que llevo consigo que una importante cantidad de empleados estatales tuviera que pasar al lado de los desempleados, agudizando la problemática social que de por si generaron las reformas económicas.

Es el sector de las pequeñas y microempresas el que contribuyó a amortiguar eventuales problemas sociales al dirigirse a los trabajadores despedidos de empresas públicas y privadas a crear sus propias unidades productivas. En los últimos años se observa un fuerte interés de los demás sectores y en especial del gobierno al sector de la pequeña y micro empresas habiéndose dado disposiciones que buscan por un lado fomentar el empleo a través de la creación de nuevas PYME`s y por otro lado enrumbarlas dentro del aspecto formal.

La empresa, en general, se define como una entidad que opera utilizando sus recursos y conocimientos para elaborar productos o prestar servicios que suministran a terceros (clientes) por lucro o ganancia. Esta definición es válida tanto para las grandes empresas como para las pequeñas o micro empresas.

El establecimiento y operación de una empresa nace de la voluntad humana por satisfacer necesidades de carácter material, se busca la utilidad como resultado final de un proceso productivo o la prestación de un servicio. Tanto las grandes, medianas, pequeñas y micro empresas, cumplen con esta característica.

Espinoza (2008) En su estudio **"Las Pymes en el Perú"** manifiesta, Las pequeñas y microempresas (PYMES) en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. Las PYMES constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45% del PBI. Las PYMES constituyen la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente al alarmante desempleo juvenil. En la foto el emporio industrial-comercial de Gamarra (La Victoria, Lima).

Los tres grandes problemas de las PYMEs en el Perú

La inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. Es importante, por consiguiente, afirmar categóricamente que el principal problema de las PYMES en el Perú es la existencia de serias dificultades que impiden penetrar a los mercados (o conquistar clientes) tanto en el ámbito nacional como internacional. En realidad, todo lo que se hace –o debía hacerse- en la empresa como por ejemplo lograr calidad, conseguir más capital, promover las innovaciones tecnológicas, tener un buen personal, conseguir mayores niveles de productividad, etc., es con la finalidad de vender cada vez más y bien.

Resulta, por lo tanto, sumamente importante (vital) poner énfasis en que vender -que significa tener cada vez mejores mercados (o clientes)-, es el objetivo principal de las PYMES (y de cualquier tipo de empresa) al cual convergen muchos otros. Por tal razón decimos que el problema principal de

las PYMES en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. No decimos que para las PYMES no hay mercados –porque mercados (clientes) en el Perú y en el mundo hay y de sobra- sino decimos que debido a un conjunto de limitaciones y dificultades de carácter estructural ellas, es decir las PYMES, están impedidas acceder a mercados y a conquistar más y mejores clientes.

Las falta de capital a las PYMES. Dinero hay y de sobra- sino porque por una serie de razones las PYMES no pueden hacer uso del dinero o de capitales.

La carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el alto costo de capital, las restricciones en su otorgamiento principalmente las referidas a las garantías, la falta de una cultura crediticia, constituyen, entre otros, aspectos que repercuten negativamente en las pequeñas y microempresas ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo. Enorme cantidad de pequeños y microempresarios se encuentran atados pies y manos debido a la falta de capital o a las condiciones extremadamente difíciles para obtener, por ejemplo, créditos.

La ausencia de la tecnología. En un contexto de globalización, competitividad y del conocimiento que caracteriza a las sociedades de hoy, es imposible el desarrollo de las empresas (de cualquier tipo) y con mayor razón de las PYMES si es que la ciencia, tecnología e innovación no están

activamente presentes en la vida cotidiana de la empresa. La investigación científica es la fuente de la ciencia y tecnología, por consiguiente, si la empresa no investiga o no está vinculada a la investigación científica es imposible la creación y aplicación de nuevas tecnologías para su desarrollo; vale decir, imposible la conquista de más y mejores mercados (clientes).

2.2.2. Financiamiento Crediticio

2.2.2.1. Definición de Financiamiento Crediticio

La financiación es la contribución de dinero que se requiere para poder concretar un proyecto o actividad, como ser el desarrollo del negocio propio. Generalmente, las maneras más comunes de obtener la financiación es a través de préstamos o de créditos, los cuales, podrán ser entregados por personas físicas, por ejemplo familiares, amigos, entre otros, o entidades financieras especialmente dedicadas a la entrega de créditos (Definición ABC 2007).

2.2.2.2. Definición de Mirocredito

Pequeños préstamos que se conceden a las personas con un reducido nivel de recursos económicos, es decir, a aquellas que carecen de las garantías suficientes para acceder al sistema bancario tradicional, pero que tienen capacidad emprendedora, por lo que también se les denomina “pobres emprendedores”. Los recursos económicos así obtenidos por los beneficiarios

han de destinarse a la puesta en marcha de pequeñas empresas, generándose, por tanto, autoempleo **Martin (2008).**

2.2.2.3. Importancia del Financiamiento Crediticio.

Portocarrero, Trivelli, Alvarado. (2002) en su tesis "**Microcréditos en el Perú, quienes dan quienes piden**" dice el financiamiento crediticio es importante por las siguientes razones:

- Porque ocupa un lugar destacado, ya que para las microempresas el acceso al financiamiento puede incrementar la productividad, el volumen de producción y/o ventas y la inversión, contribuyendo así a una mejora de los ingresos familiares y a la creación de nuevos puestos de trabajo. De esta forma, recientes investigaciones han evidenciado que el acceso al micro crédito es uno de los factores que tiene el mayor efecto en la elevación del nivel de bienestar de los hogares.

- Porque posibilita al solicitante la concreción, mejora o potenciación de un emprendimiento económico mediante la compra de insumos intermedios, mercadería, materias primas, herramientas, elementos de trabajo, incorporación de tecnología y adaptación a nuevos procesos, mejoras y cualquier otro uso que signifique un mayor rendimiento y estabilidad de los ingresos de la microempresa.

- Porque brinda la oportunidad a los empresarios de expandir sus capacidades, de ser autores responsables del desarrollo de su empresa, facilita y promueve la creación y desarrollo de las pequeñas y microempresas, dando la oportunidad para desarrollar nuevos negocios, crear empleo y de esta manera, impulsar el crecimiento y el desarrollo económico-social equilibrado de los empresarios, de sus familias y, por ende, de la población.

- Porque compensa la inadecuada regulación de las instituciones financieras regulares brindando pequeños financiamientos en sectores económicos a veces no tradicionales. Los flexibles procedimientos de repago y las razonables tasas de interés son parte importante del micro crédito. Se debe dejar en claro que el micro crédito juega el papel de fortalecer y facilitar la operación de crecimiento de la pequeña y micro empresa.

- Porque mejora los flujos de Caja de los microempresarios, por un lado los recursos obtenidos y los posteriores periodos de pagos son ajustados a los flujos de ingresos y egresos de las familias en el tiempo mejorando los periodos de bajos ingresos y teniendo una mejor posición económica para enfrentar periodos de egresos altos o de escasez. Por otro lado apoya la diversificación de las actividades económicas – diversos estudios han resaltado la importancia del micro crédito de la diversificación de las actividades productivas.

- Porque en el caso de las mujeres abre espacios al reconocimiento económico de las actividades que las mujeres desempeñan y una mayor independencia económica. En muchas instituciones que ofrecen micro crédito se fortalece el empoderamiento y la autoestima de las microempresarias y una participación más activa en su entorno por medio de una mayor inserción en las organizaciones locales.

- Porque han demostrado ser efectivos debido a las siguientes razones:
    - ✓ son simples de operar.
    - ✓ se basan en la capacidad y habilidades propias de sus empresarios.
    - ✓ son microempresas de trabajo intensivo
    - ✓ permiten generar el autoempleo e incrementar los ingresos.

2.2.2.3.1. ¿Cómo ayuda el Financiamiento Crediticio a las Mype? (microcréditos)

- Incrementando su capacidad de ahorro, y con ello su patrimonio. Enseñando la forma de ahorrar.

- Creyendo en ellos y en sus capacidades para salir adelante.

- Acercándolos a servicios financieros institucionales.

- Servicios financieros oportunos y a su alcance.

- Enseñando la forma de llevar un crédito.

- Compartiendo la responsabilidad del manejo de los créditos con otros clientes.

2.2.2.4. Características del Financiamiento Crediticio

El sistema para el financiamiento crediticio que se pone en marcha constituye un apoyo para actividades económicas de comercio ó producción de bienes y servicios de pequeña escala, aunque no cuenten con todas las inscripciones impositivas, siempre y cuando la actividad ya esté funcionando y tenga cierta antigüedad.

Entre las principales características del financiamiento crediticio tenemos:

- ✓ Los créditos son un tipo de financiamiento que se otorgan solamente para emprender algún tipo de actividad productiva que ayude a crear el autoempleo y a trabajar en forma independiente.

- ✓ La evaluación y entrega del crédito es muy ágil, luego de que se evalúa cada caso, en menos de una semana se puede recibir el crédito en caso de ser aprobado.
- ✓ No hay gastos de ningún tipo antes de recibir el crédito.

- ✓ El financiamiento crediticio se puede otorgar sin exigir ningún tipo de garantías reales (hipotecas), solo garantías simples y

tradicionales, ni se exige llenar ningún tipo de formularios complicados.

- ✓ Puede solicitarse créditos por montos a partir de S/.300 y hasta $10.000. cuando se trata de un sistema de micro créditos de montos crecientes (escalonados), primero con un monto pequeño que pueda pagarse sin problemas, y luego renovarlo por el mismo monto e impida este progreso. Los intereses cobrados se calculan sobre el saldo adeudado. incluso por uno mayor.

- ✓ Los montos máximos y mínimos de los créditos se establecerán según circunstancias particulares.

- ✓ El plazo de devolución puede acordarse entre 1 y 60 meses, dependiendo del destino del crédito y las características de su negocio.

- ✓ La puntualidad en el pago es premiada con la posibilidad de acceder a mayores créditos, incluso antes de cancelar la totalidad de su crédito vigente. En caso de que no registre atrasos, la renovación sería prácticamente automática.

2.2.2.5. La Situación Actual del Crédito en el Perú

Portocarrero (2000) en su tesis **"Micro finanzas en el Perú: Experiencias y perspectivas"** manifiesta, El crecimiento de la economía peruana en los 90, el control de la inflación y la reforma financiera han creado condiciones favorables para el desarrollo del

micro crédito. Asimismo, ha contribuido el respaldo del sector público a través de regulaciones adecuadas y del apoyo financiero a los intermediarios de primer piso. Como resultado a fines de 1998 se registraban 223,412 micro créditos vigentes, con un stock de colocaciones de US$ 359.4 millones y un promedio de US$ 1,609 por cliente, lo que contrasta claramente con la ausencia de financiamiento a la microempresa generada a inicios de esta década por la represión financiera, la crisis y la hiperinflación de la segunda mitad de los años 80. De esta manera, el Perú constituye con Bolivia uno de los países que registran el mayor nivel de desarrollo del crédito a la microempresa en América Latina.

Los distintos intermediarios han aplicado diferentes estrategias de desarrollo institucional y penetración en el mercado:

Adoptando la opción del downgrading, los bancos comerciales tradicionales se orientaron a atender directamente pero en forma limitada a los estratos más consolidados de la micro y la pequeña empresa. Por su lado, las entidades especializadas en el crédito al consumo han comenzado a incursionar en el crédito a la microempresa de menores montos, pero la ampliación de sus colocaciones a estos clientes se ha visto dificultada por la necesidad de revertir los altos niveles de morosidad registrados en los préstamos de consumo a los asalariados.

Asumiendo la estrategia del upgrading y como resultado del proceso de formalización de las ONG`s se han establecido recientemente entidades especializadas como MIBANCO y las EDPYMES, que constituyen intermediarios especializados en el micro crédito, que se apoyan en la amplia experiencia de las ONG`s crediticias y tienen como clientes a muchas de las microempresas de menor tamaño, incluyendo una amplia proporción de mujeres. Aunque todavía es muy temprano para evaluar su evolución financiera, estas entidades enfrentan limitaciones relacionadas con su estructura de propiedad difusa, la dependencia del financiamiento del sector público y una insuficiente escala de operación.

La opción de crear nuevas entidades especializadas para atender a la microempresa ha sido adoptada por las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC´s) y las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC´s). Las primeras destacan por su logros en términos de cobertura (atendiendo a muchos clientes de reducido tamaño y de sexo femenino) y sostenibilidad, pero enfrentan problemas institucionales derivados su estructura de propiedad que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad, que generan peligros de politización y clientelismo. Las CRAC´s no han logrado consolidar su viabilidad financiera y requieren reformar su estructura patrimonial, mejorar su tecnología crediticia, incrementar sus captaciones de

depósitos y un amplio programa de capacitación y asistencia técnica.

También existe un significativo sector de ONGs que implementan programas de micro crédito, sea como parte de propuestas de promoción integradas con otros componentes (por ejemplo, con asistencia técnica y capacitación a los campesinos prestatarios en muchos proyectos de promoción en el área rural, o uniendo actividades de promoción de la salud de las mujeres con crédito en programas orientados a micro comerciantes del mundo urbano) o como programas especializados. Estas ONGs se han agrupado en COPEME y desarrollan muchas veces programas orientados especialmente a los sectores más pobres, que muchas veces resultan más afectados por las desigualdades de género, como se puede constar en la amplia experiencia de los bancos comunales y de programas como la Chanchita, que combinan el ahorro grupal con los préstamos. Sin embargo, a menudo estos programas no han alcanzado una plena sostenibilidad, precisando el apoyo de los donantes para poder asegurar la provisión de financiamiento al grupo meta de los microempresarios de menor tamaño y de sexo femenino.

2.2.2.6. Un Perfil de las Entidades Especializadas en el Financiamiento de Crédito.

Actualmente, es claro que las entidades especializadas en financiamiento crediticio constituyen los proveedores fundamentales de este tipo de financiamiento, incluyendo en este conjunto a las

CMAC´s, CRAC´s, EDPYMES, FINANCIERAS, y BANCOS. Dentro de este grupo son los bancos las que han alcanzado la mayor gravitación, concentrando el 84.03 % de este portafolio crediticio, los no bancos (Financieras, Cajas Municipales, Cajas rurales, Edpymes) constituyen la segunda fuente más importante en el financiamiento a estas pequeñas unidades empresariales con una participación del 12.85% en la oferta crediticia, aunque con promedios más altos por cliente.

También en este rubro consideramos muy aparte al banco de la nación con una participación del 3.12 para ver su participación en el mercado financiero (consumo).

A diciembre de 2012, las MYPE que registran créditos en el sistema financiero representan el 98,9% del total de empresas que son clientes de las entidades del sistema financiero.

2.2.2.7. Entes que intervienen en el proceso de financiamiento de las mypes en la ciudad de Huaraz.

Trivelli (2004) en su tesis **"Mercado y Gestión del Micro crédito en el Perú"**. Nos dice que Las instituciones que forman parte del sistema micro financiero en la ciudad de Huaraz se agrupan en dos categorías en función de sus características institucionales**:** Las entidades bancarias y financieras privadas que se han especializado en

atender a los diversos sectores son el, Banco de Crédito, Banco Trabajo, Banco Wise, Banco de la Nación, Banco Interbank, estas instituciones están autorizadas para realizar múltiples operaciones y actúan a nivel nacional. Por otro lado, tenemos a los intermediarios micro financieros no bancarios como: Edpyme Edyficar, En otra categoría tenemos a las Cajas tanto Rurales como Municipales, entre estas tenemos, la Caja Rural de Ahorro y Crédito (CRAC) CrediChavin, la Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC) del Santa, la (CMAC) Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo, estas Instituciones están especializadas en el crédito de pequeña escala dirigido principalmente a la microempresa.

2.2.3. Administración de Créditos.

Para empezar, conceptualicemos el término administración; podemos considerar de manera sencilla; la administración como la forma de llevar a cabo las cosas o el "que-hacer" cotidiano de nuestra empresa de una manera creada, planificada y con actividades dirigidas a cumplir objetivos.

2.2.3.1. Eficiente Administración del Crédito

Es la forma de llevar a cabo las operaciones financieras destinadas a la iniciación, mejora, continuidad de actividades empresariales de muy reducida dimensión; de modo que se cumplan y se logren alcanzar las metas y objetivos planeados, haciendo de la empresa una unidad competitiva.

Por tanto, una Mype que logre llevar a cabo una administración eficiente del crédito obtendrá a cambio un buen desempeño, logrando incrementar la productividad, el nivel de ingreso de la empresa, la capacidad de activos, el volumen de ventas, incremento en el número de trabajadores; además también mejorarán las relaciones con los clientes y proveedores, incrementando las utilidades y por último, permitirá tomar y aplicar las decisiones necesarias para mejorar al máximo las relaciones dentro de la empresa y poder cumplir los objetivos establecidos.

La Eficiente Administración del crédito es explicado a través de los siguientes factores:

Crédito Otorgado. Es el monto de dinero que la MYPE recibe en el presente, sin efectuar pago inmediato, bajo la promesa de restituirlo en el futuro en condiciones previas establecidas con la entidad financiera. Pero para que una MYPE pueda solicitar un micro crédito, que luego la Entidad Financiera le otorgue de acuerdo a las previas evaluaciones que se le hará, lo primero que debe considerar al solicitar un crédito es identificar la necesidad de financiamiento: **¿Cuánto es lo que necesitas?**, es importante hacer un buen cálculo de la cantidad de dinero que necesitas, de manera tal que no le sobre dinero (el dinero extra trae costos adicionales) y que no le falte (pues tendrías que solicitar otro crédito y esto, incrementa el costo del financiamiento), también tiene que establecer **¿cómo va a cumplir con el préstamo?**, es decir, con qué recursos va a generar el dinero necesario para cubrir la deuda, y además es muy importante **aproximar las fechas de pago**, se debe pensar en dos o tres alternativas acerca del tiempo en el cual se puede empezar a

cumplir con la deuda y cuánto le tomará terminar de pagarla (por ejemplo, seis meses, un año, dos años, etc.). El pago del préstamo tiene que corresponder al tiempo en el cual se va a generar el dinero para pagarlo.

- **Rapidez de Aprobación.** Muchas veces el disponer a tiempo del dinero requerido para trabajar marca la diferencia entre un buen negocio y uno malo, debido a que una MYPE solicita un micro crédito en el momento adecuado, aprovechando las oportunidades de mercado, ya que tiene las posibilidades de crecimiento porque su entorno es favorable al desarrollo de la empresa.

  La rapidez de aprobación es un **elemento fundamental** para lograr atender a los administradores de las MYPES. Esta unidad económica valora en gran medida el crédito rápido, porque de esa forma puede aprovechar oportunidades de negocio y atender a su clientela. No basta acceder al crédito, sino que éste **para ser efectivo debe ser rápido**. Un servicio rápido (2 días para el primer crédito y en el mismo día para los retornos) permite que las MYPES puedan atender su operaciones y realizar sus negocios de la forma más adecuada.

  Para créditos de mayor monto (créditos a pequeña empresa) el servicio del crédito probablemente demore un poco más porque se requiere un mayor análisis y el monto del crédito lo amerita.

- **Correcta Distribución Del Crédito.** Son aquellas operaciones financieras destinadas correctamente a la mejora y continuidad de las

actividades empresariales de manera más redituable y de acuerdo con sus propias prioridades. Una correcta distribución del micro crédito por parte de una MYPE; es saber con exactitud el uso que se le dará al dinero (en que se va a gastar).

El financiamiento puede estar destinado a la compra de un **activo fijo**, es decir, cualquier bien que el negocio requiera utilizar por un largo período de tiempo para el desarrollo de sus operaciones; por ejemplo, muebles, máquinas, equipos, vehículos, edificios, terrenos, entre otros. También puede destinarse al **capital de trabajo**. Esto significa que el dinero se empleará en las operaciones comunes de la empresa, para que la misma pueda operar sin problemas en un corto plazo.

Dicho capital NO se refiere al dinero que la empresa usa en la adquisición de activos fijos, sino más bien al que emplea en el pago de sueldos, luz, agua, teléfono, compra de materia prima (insumos), etc.

- **Crédito a la Micro y Pequeña Empresa. Lucie, Lenin, Juan (1999)** en su tesis "Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Huaraz" dice Es una línea de crédito destinada a atender las necesidades de financiamiento de las micro y Pequeñas Empresas, incentivando las inversiones en actividades económicas de gran dinamismo, así como a cubrir los requerimientos de capital de trabajo, la adquisición de activos fijos y la compra de insumos o materiales necesarios para su actividad; fomentando de esta forma el trabajo productivo y el desarrollo regional.

Bordón, (2005) en su libro "Las Pymes en Venezuela" manifiesta que Los créditos a la micro, pequeña (PYME), son instrumentos que les son otorgados a estas compañías que los requieran, a través del Estado y de entidades financieras, con la finalidad de alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva y de la sociedad Peruana en general

2.2.4. Factores que inciden en el crecimiento de las Mype.

El crecimiento empresarial se ha considerado habitualmente como un objetivo básico para la empresa, que contribuye a su supervivencia y competitividad, por tanto el financiamiento de la microempresa asume una gran importancia en la ciudad de Huaraz, caracterizado por la heterogeneidad estructural de su aparato productivo y la importancia de las actividades empresariales de pequeña escala. De esta manera el crédito constituye una de las herramientas más significativas para asignar capital y supervisar su utilización en estos negocios de reducida envergadura, reforzando su productividad y eficiencia, así como contribuyendo a la elevación de los niveles de ingreso y empleo en los sectores de menores recursos

A continuación se desarrollarán entre otros factores que inciden en el crecimiento de las MYPES explicando su razón de ser.

Lefcovivh (2004) en su investigación **"las pequeñas empresas y causas de su fracaso"** manifiesta los siguientes factores:

1. **Experiencia**. La experiencia tanto en la administración de empresas, como en la actividad que se ha de desarrollar comporta una elevadísima confianza para los pequeños propietarios. Tener experiencia constituye en sí la base fundamental de todas las demás causas que llevan al éxito. Es necesario subrayar el hecho de que no basta contar con experiencia en materia de negocios, además es necesario contar con experiencia en el ramo en particular a la cual se dedique.

2. **Buena Ubicación**. La ubicación suele ser un factor no tenido debidamente en cuenta a la hora de comenzar determinadas actividades. Ella tiene suma importancia en cuanto a la facilidad de estacionamiento para los clientes, las características del entorno, las especialidades propias de la zona, los niveles de seguridad del lugar, la cantidad de personas que pasan por el lugar, los niveles de accesibilidad entre otros. Ubicarse en el lugar incorrecto en función de la actividad constituye desde un principio un problema. Ubicarse en el mejor lugar comporta mayores gastos en concepto de alquiler y menores niveles de gastos en publicidad; razones éstas, como las anteriormente mencionadas que deben evaluarse convenientemente a la hora de evitar inconvenientes para el desarrollo de las futuras operaciones de la empresa.

3. **Tener enfoque**. La existencia de nivel de enfoque constituye uno de las principales causas de éxito. Generalmente el tener enfoque

lleva entre otras cosas a un buen manejo de inventarios, donde no se acumulan artículos de baja rotación que aparte de aumentar los niveles de rentabilidad, proporcionan liquidez a la empresa.

4. **Dinero/capital**. Es fundamental contar con lo necesario para desarrollar las operaciones básicas que la actividad en cuestión requiere. Así por ejemplo cierto tipo de actividades requieren de egresos fijos mensuales, como lo es el caso de la publicidad en diarios por parte de los negocios inmobiliarios, disponer de los suficientes fondos para amparar dichos egresos hasta tanto las operaciones propias de la empresa permitan abonarlos sin mayores problemas, es de fundamental importancia para ocupar un lugar en el mercado.

5. **Marketing**

   Cuando se tiene uno o varios productos, ya sea que estos se consideran como bienes o como servicios, se requiere de un proceso sencillo o complejo, según sea el producto de que se trate, para hacerlo llegar a los consumidores. En término generales este proceso se denomina proceso de comercialización y utiliza muchos métodos y estrategias para lograr que los posibles clientes conozcan los bienes y servicios y que se adquieran oportunamente. El producto, debe moverse para que se conozca y se desee; esto lo realiza el marketing turístico, palabra con la que se designa a la estrategia de comercialización de los servicios turísticos marketing turístico que en la terminología de mercado se

denomina marketing mix, que es la mezcla cualitativa y cuantitativa de los siguientes factores: precio, investigación de mercado, publicidad, distribución, promoción de ventas, ventas y relaciones públicas.

6. **Exactitudes en materia de créditos y cobranzas**. No basta con diseñar buenos productos y servicios, tener buena atención a los clientes y consumidores, producir de manera excelentes los productos o servicios, y venderlos en buen número y buen margen de rentabilidad, es fundamental en caso de vender a crédito seleccionar convenientemente los clientes, sus límites crediticios, los plazos de pago y gestionar correctamente las cobranzas. No hacer correctamente éstos últimos pasos llevará a la empresa a una situación de peligrosa iliquidez.

7. **Contar con buenos sistemas de información**. La información exacta y confiable, llevará a adoptar las medidas precautorias a tiempo, además de dar lugar a perfectas tomas de decisiones. Este es un aspecto fundamental a la hora tanto de evaluar el control interno, como el control de gestión y presupuestario.

8. **Buena selección de personal**. Elegir al personal apropiado para el desarrollo de las diversas tareas que se ejecutan en la empresa, ya sea por carencia de experiencia, aptitudes, actitudes o carencias de orden moral pueden acarrear pérdidas por defraudaciones,

pérdidas de clientes por mala atención, e incrementos en los costos por improductividades, aparte de poder llegar a generar problemas internos con el resto del personal o directivos por motivos disciplinarios.

9. **Exactitudes en política de personal**. La exactitud en materia de selección, dirección, capacitación, planificación de necesidades, motivación, salarios, premios y castigos lleva con el transcurso del tiempo a aumentar tanto la productividad del personal, como la lealtad de estos para con la empresa, lo cual es motivo de disminución en la rotación de personal con sus efectos positivos en los costos de selección y capacitación, niveles de productividad y satisfacción del cliente, y como resultante de todo ello aumento en la rentabilidad.

10. **Tecnología.** Es un conjunto ordenado de instrumentos, conocimientos, procedimientos y métodos aplicados en las distintas ramas industriales. La tecnología puede ser: *Fija* o *Flexible*.
    - **Fija:** No está cambiando continuamente (siderúrgica, refinerías de petróleo, cemento y petroquímica).
    - **Flexible:** Tiene varias y diferentes formalidades ejemplos: industria alimenticia, automotriz, medicamentos, etc.

La tecnología ayuda a tener mejor producción, en algunos casos puede abaratar los costos, pero también trae como consecuencias: *contaminación, despido masivos de obreros, costos social alto.*

Los administradores deberán conocer bien el tipo de producto que se va a obtener, el proceso, los insumos, etc. para determinar que tecnología se va a utilizar

11. **Logros en la planeación**. Producto tanto de la experiencia y/o de la presencia de capacidades técnicas puede llevar al empresario o directivo a fijar correctamente los objetivos, prever efectivamente las capacidades que posee la empresa, conocer las realidades del entorno y las posibilidades reales de la empresa dentro de su ámbito de acción. Es de importancia fundamental conocer cuales son las demandas o necesidades de los consumidores, y nuestra capacidad para cubrirlas, o dicho de otra forma, debemos conocer la real potencialidad de nuestros productos o servicios.

12. **Planes alternativos**. La empresa no debe limitarse a un solo plan, tomando la precaución de analizar y redactar planes alternativos o de contingencia ante posibles cambios favorables o desfavorables en el entorno, llevarán a la empresa a aprovechar las circunstancias y no tardar en reaccionar ante los sucesos.

13. **Control presupuestario y de gestión**. La nueva realidad hacen necesario más que nunca hacer un seguimiento constante de la

actuación de la empresa mediante un efectivo control de gestión, además de presupuestar convenientemente de manera tal de mantener en todo momento la situación bajo control.

14. **Procesos internos**. Altos niveles de eficiencia en materia de calidad y productividad, sobre todo si están acordes con los niveles del mercado y de la competencia, llevará a bajos costos e incremento de clientes.

15. **Capacitación del empresario y directivo.** Es complementar la educación académica del "empleado" o prepararlo para emprender trabajos de más responsabilidad. Otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre él puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. Cuando se trata de mejorar las habilidades manuales o la destreza de los individuos entramos al campo del adiestramiento, el conjunto capacitación y adiestramiento se conoce con el nombre de entrenamiento en el trabajo.

16. **Comercialización**. Planificar debidamente los sistemas de comercialización y distribución, gestionando debidamente los precios, publicidad y canales de distribución es de importancia fundamental.

17. **Políticas de mejora continua** Creer que con los éxitos y logros del pasado puede seguir obteniéndose resultados positivos en el presente y en el futuro es uno de los más graves errores. Tanto los productos y servicios, como los procesos para su generación deben ser mejorados de manera continua, sobre todo en éste momento de mercados globalizados donde se ven expuestos a la competición con empresas de otras naciones, las cuales tienen una clara estrategia de mejora continua sacando el máximo provecho de la curva de experiencia.

18. **Resolver problemas y tomar decisiones**. La definición del problema, o lo que es más fácil aún su detección, el detectar las causas del mismo, la capacidad para generar soluciones factibles, y la capacidad para su puesta en ejecución, lleva en primer lugar a solucionar los problemas, o a solventar duraderamente los síntomas, o bien a que al dar solución a los mismos estos no persistan en el tiempo. Una gran mayoría de los empresarios actúan por impulso, intuición o experiencia, careciendo de un método sistemático para dar solución a los problemas y adoptar decisiones de manera eficaz y eficiente. Ello es algo que también debe ampliarse a una gran mayoría de los profesionales que los asesoran.

19. **La docilidad al cambio**. Aplicable ello tanto a empleados y directivos, pero sobre todo al propietario, quién subido al podio

por sus anteriores triunfos cree que los logros del pasado no servirán eternamente para conservar su cuota de mercado y satisfacer plenamente a clientes y consumidores de manera eficaz.

20. **Diversificación del producto. Manuel (1990), Diccionario Administración"** dice la variedad introducida para evitar la dependencia de una sola actividad, producto, servicio. En el lenguaje del desarrollo económico, el término se refiere a un ensanche del radio de artículos que una empresa o país se afana en producir o exportar. Para evitar la excesiva dependencia de la producción de un único artículo, aunque éste sea fundamental – como por ejemplo, la producción de automóviles, la empresa moderna se afana en diversificar su producción mediante la fabricación de neveras, motores, aparatos de aire acondicionado, locomotoras, etc.

21. **Buena administración del tiempo**. Los empresarios que triunfan de la mejor manera, saben muy bien que el tiempo que pasa no retorna jamás. Alguien que no quiere correr el riesgo de fracasar en sus negocios debe proceder de manera tal de no desperdiciar ninguno de los sesenta minutos de cada hora. La organización, la planificación y el respeto de los plazos fijados son las claves de una buena administración del tiempo.

22. **Buena gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez**. Contraer deudas de corto plazo para inversiones de largo

plazo, o la adquisición de mercaderías, o bien depender de líneas crediticias adecuadas para financiar la cartera crediticia suele terminar de manera propicia para la marcha de la empresa. Deberá controlarse de manera estricta los flujos de fondos, verificando que la velocidad de ingresos de fondos sea siempre superior como promedio a la velocidad de egresos de los mismos. Establecer un presupuesto en base a los ingresos y egresos, y adoptando los ajustes periódicamente es fundamental, no hacer ello implica hacer caer a la empresa en un estado de incapacidad para continuar operando. Debe siempre guardarse una correcta relación entre la financiación de los activos con capital propio y con créditos comerciales y financieros.

23. **Buena selección de socios**. Encontrar socios con iguales intereses y objetivos, y dispuestos a trabajar duro, sumados a una auténtica química de grupo, genera más temprano que tarde facilidades para la continuidad y crecimiento de la empresa.

24. **Conocer los ciclos de vida de cada tipo de actividad**. Llevará a adquirir negocios que están en el techo de su ciclo, o bien a introducir las mejoras e innovaciones que todo negocio necesita para evitar caer en sus niveles de ingresos y beneficios.

25. **Calidad del servicio.** En la actualidad existe una cierta unanimidad en que el atributo que contribuye, fundamentalmente, a determinar la posición de la empresa en el largo plazo es la

opinión de los clientes sobre el producto o servicio que reciben. Resulta obvio que, para que los clientes se formen una opinión positiva, la empresa debe satisfacer sobradamente todas sus necesidades y expectativas. Es lo que se ha dado en llamar calidad del servicio.

Por tanto, si satisfacer las expectativas del cliente es tan importante como se ha dicho, entonces es necesario disponer de información adecuada sobre los clientes que contenga aspectos relacionados con sus necesidades, con los atributos en los que se fijan para determinar el nivel de calidad conseguido. La calidad, y más concretamente la calidad del servicio, se está convirtiendo en nuestros días en un requisito imprescindible para competir en las organizaciones industriales y comerciales de todo el mundo, ya que las implicaciones que tiene en la cuenta de resultados, tanto en el corto como en el largo plazo, son muy positivas para las empresas envueltas en este tipo de procesos. De esta forma, la calidad del servicio se convierte en un elemento estratégico que confiere una ventaja diferenciadora y perdurable en el tiempo a aquellas que tratan de alcanzarla. (RUIZ, 2002)

26. **Buena gestión del riesgo**. Gestionar correctamente el riesgo implica analizar: a) los atractivos de cada alternativa; b) su mayor o menor disposición a aceptar la posible pérdida; c) las posibilidades de éxito o fracaso de cada alternativa, y d) el grado

en que juzgue factible en cada caso aumentar las probabilidades de éxito y disminuir las probabilidades de fracaso gracias a sus propios esfuerzos. De tal forma en la medida en que evalúe los riesgos debidamente en función a los anteriores puntos evitará caer en una mala gestión del riesgo, lo cual ampliará significativamente sus probabilidades de éxito.

27. **Contar con aptitudes o sistemas que le permitan descubrir y aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado**. Las empresas que tienen buenos productos o servicios son muchas, pero pocas pueden venderlos si no descubren y aprovechan las oportunidades del mercado. Para ello hay que efectuar estudios de mercado, recopilar información de diversas fuentes y, en el caso de ciertos negocios, elegir su ubicación con mucho cuidado. "Un empresario necesita estar informado sobre su mercado en todo momento".

2.3. MARCO CONCEPTUAL

- **Micro y Pequeña Empresa (Mype).** Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo

de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086)

- **Financiamiento:** Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio (Definición ABC 2007).

- **Instituciones financieras:** Las instituciones financieras son organizaciones especializadas en la acumulación de capitales y su transferencia por medio de préstamos a intereses o en su inversión directa.

- **Empresario:** Persona natural o jurídica, titular de una unidad de producción y/o servicio, que independientemente o asociado y con voluntad propia, motivaciones individuales y capacidad de crear, desarrollar y hacer funcionar una empresa asume un riesgo en la realización de una actividad económica, comercial y/o de desarrollo de un producto o forma de hacer algo innovador para satisfacer una necesidad o deseo existente en la sociedad, a cambio de una utilidad o beneficio **(Promonegocios.net 2012)**

- **Instituciones Micro financieras:** Organización que proporciona servicios micro financieras pudiendo ser regulada o no regulada. Algunas proporcionan también servicios de intermediación social y capacitación, entre otros servicios.

- **Instituciones Microfinacieras No Bancarios:** La asistencia financiera a las micro y pequeñas empresas y a las familias se da principalmente a través de intermediarios microfinancieros no Bancarios, que se encuentra conformado por las CMAC, CRAC y , FINANCIERAS, EDPYME, ONGs, **Portocarrero, Trivelli, Alvarado (2004)**

- **Microempresa:** Son el tipo más pequeño de actividad de empresa en países en vías de desarrollo, es uno de los vehículos más importantes disponibles para las personas de bajos ingresos, que puedan emplearse en actividades productivas y generar ingresos para sus familias. El sector de las microempresas es heterogéneo y varia en composición, tamaño, etc.

- **Micro finanzas:** Finanzas aplicadas a las microempresas. Entrega de servicios financieros (generalmente de cantidades pequeñas), específicamente aquellos que no tienen acceso a bancos comerciales y otras instituciones financieras.
- **Micro créditos:** Aquellas operaciones financieras destinadas a la iniciación, mejora, continuidad de actividades empresariales de muy reducida dimensión, con una marginalidad de acceso a fuentes de financiación formal.

- **Microcrédito:** Es una pequeña suma de dinero puesta a disposición de un cliente por un banco u otra institución. Un buen microcrédito adapta los términos, el precio, los criterios, la evaluación y la distribución a fin de ofrecer un mayor acceso a los clientes, mitigar el riesgo y ofrecer servicios

a largo plazo. El microcrédito puede ofrecerse a un individuo o a través de un modelo de garantía de grupo. Frecuentemente llamado "el combustible para el desarrollo del sector privado", el microcrédito no crea potencial económico, pero sí brinda a la gente un medio de invertir su capital humano y productivo de manera más redituable y de acuerdo con sus propias prioridades. El microcrédito es un elemento crucial de la gama más amplia de herramientas de financiación para personas pobres y de bajos ingresos, conocida como Microfinanciación.

- **Microfinanciación:** incluye la administración de cantidades reducidas de dinero a través de una diversidad de productos, y un sistema de funciones intermediarias que hace circular dinero en la economía. La micro financiación es pequeña en cuanto a los montos de valor dirigidos a los clientes de bajos ingresos. Incluye préstamos, ahorros, seguro, servicios de transferencia y otros productos y servicios financieros. Los proveedores de microfinanciación incluyen organizaciones no gubernamentales (ONGs), grupos de autoayuda, cooperativas, cooperativas de crédito, bancos comerciales y estatales, compañías de seguro y de tarjetas de crédito, servicios de transferencia de dinero, estafetas postales y otros puntos de venta.

- **Micro ahorros:** Pequeñas cantidades de dinero depositadas diariamente por los clientes y miembros de una institución micro financiera.

- **Pequeña empresa:** Son unidades productivas las cuales cuentan con 100 trabajadores como máximo y su volumen de ventas anual no son mayores

que el equivalente a 1700 UIT. Se adopta esta definición para enmarcar el Sector Empresarial en donde se va a prestar servicios financieros, dentro del área de Mercado.

- **Productividad:** Mide la eficiencia de los recursos de una empresa (humanos, capital, conocimientos, energía, etc.) en la producción de bienes y servicios.

III. METODOLOGIA

3.1. Tipo y Enfoque de la Investigación

De acuerdo al diseño esta investigación será de tipo cuantitativo, debido a los resultados mostrados en la recolección de datos, que se busca especificarlas propiedades importantes de las personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis.

3.2. Nivel de la Investigación

En el presente trabajo de investigación, se aplicó el método **Descriptivo de tipo correlacional**, porque se estudió el hecho o fenómeno de la influencia que genera el Financiamiento crediticio en el crecimiento de las MYPES en la ciudad de Huaraz. Según el tiempo, la investigación es de tipo transversal pues se estudió al hecho o fenómeno en un determinado tiempo.

Diseño de la investigación.

En este estudio de investigación optamos por el diseño de investigación **no** experimental descriptivo, debido a que esto se desarrolla en un contexto natural y vemos que existe un tipo de asociación entre las variables sin ser manipuladas, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.3. Población y Muestra

3.3.1. Población

La población objetivo de la presente investigación está conformada por 52 MYPE formales que están ubicadas en el Jr. San Martin de la ciudad de Huaraz

3.3.2. Muestra

Se tomó como muestra a 40 MYPE de diversos sectores, que representan el 77% del 100% de las MYPE en estudio, las mismas que se ha escogido en forma dirigida debido a que los gerentes y/o dueños de las MYPE en estudio, no todos estaban dispuestos a proporcionar información, motivo por el cual no se ha determinado la muestra a través de muestra aleatoria simple.

.

3.3.3. Definición de Variables

3.3.1.1. Variables independientes.

- **Crédito otorgado:** Obtención de recursos en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas.
- **Correcta distribución del crédito:** Aquellas operaciones financieras destinadas correctamente a la mejora y, continuidad de las actividades empresariales de manera más redituable y de acuerdo con sus propias prioridades

3.3.1.2. Variables dependientes: Para medir el crecimiento de las MYPES en la ciudad de Huaraz se define las siguientes variables:

- **Incremento en el volumen de ventas / producción:** Como factor que mide la cantidad de ventas anuales o mensuales en unidades físicas por parte de la empresa.
- **Incremento en el nivel de ingreso:** Como factor que mide la cantidad de ventas anuales o mensuales en unidades monetarias por parte de la empresa.

- **Incremento de la productividad:** Como factor que mide la eficiencia de los recursos de una empresa (humanos, capital, conocimientos, energía, etc.) en la producción de bienes y servicios.

3.4. Técnicas e Instrumentos de Investigación

Para el desarrollo de la presente investigación haremos uso de diferentes técnicas e instrumentos tendientes a probar la validez de las hipótesis planteadas; entre las cuales tenemos:

3.4.1. Encuesta.

Es una técnica para obtener información sobre hechos, opiniones, actitudes, conductas, etc., de un grupo de personas o una muestra. Los datos obtenidos por medio de preguntas para que el encuestado marque o seleccione lo correcto.

Una encuesta es una técnica que permite acopiar información de una muestra representativa, de una determinada población o universo.

La técnica de la encuesta, utilizando como instrumento 1 cuestionario: (1) Recurriendo como informante a las Micro y Pequeñas empresas formalmente constituidas de la ciudad de Huaraz que se aplicaran para obtener los datos de las variables a estudiar.

El Cuestionario. Es un instrumento o formulario impreso, destinado a obtener respuestas sobre el problema en investigación.

Consiste en un listado de preguntas que se han de formular en idéntica forma

a todos los encuestados.

El cuestionario, es el instrumento más utilizado para la obtención de datos.

3.4.2. La Entrevista.

Es una técnica que consiste en solicitar al entrevistado una serie de datos que luego se ordenan y analizan.

La entrevista es un medio de recopilación de información mediante preguntas, utilizando como instrumento una guía de entrevista a las que debe responder el interrogado, que en esta investigación será aplicada a dueños o personas que dirigen **las micro y Pequeña Empresa,** debido a que son los indicados para poder brindar la información necesaria para el estudio.

Guía de Entrevista. Comprenderá un conjunto de preguntas relacionadas al problema de investigación.

3.4.3. Análisis Documental.

En la práctica, casi toda investigación comienza con el análisis de documentos, en forma de revisión bibliografía. Ella nos guía en la delimitación del problema y en la elaboración del marco teórico, contribuye a la determinación de las hipótesis y al seleccionar los instrumentos más adecuados para la obtención de los datos. En algunos casos los documentos constituyen las fuentes principales de datos, por lo que también pueden jugar un papel importante en el proceso de comprobación de las hipótesis y solución de los problemas científicos

La técnica del análisis documental, utiliza como instrumento de recolección de datos: Fichas textuales y de resumen; teniendo como fuentes libros,

informes, documentos escritos, archivos de datos de computadora, y otros documentos similares; que se usarán para obtener datos de los dominios de las variables.

3.4. 4. Plan de análisis

De acuerdo a la naturaleza de la investigación el análisis de resultados de la investigación se hará teniendo en cuenta el impacto que genero el financiamiento de las MYPES.

3.4.5. Obtención de datos.

3.4.5.1 Obtenciones de información primaria.

La recopilación de información primaria, se realizará a través de la realización de encuestas y entrevistas, para poder medir el nivel de impacto de la administración de los microcréditos en las MYPES de la ciudad de Huaraz.

3.4.5.2. Obtención de información secundaria.

La obtención de este tipo de información se realizará a través de la revisión bibliográfica de diferentes textos relacionados a los temas de MYPES, Micro créditos, y a través de Internet, principal fuente de información.

Toda esta información será resumida a través de las llamadas técnicas de fichaje.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS

Con el propósito de contrastar la hipótesis general planteada en la investigación, fueron seleccionados el análisis documental, la encuesta y la entrevista como técnicas de recolección de datos, las fichas textuales**,** cuestionarios y la observación de campo como instrumentos de recolección de datos; y teniendo como informantes a la bibliografía especializada; la información de las Micro y Pequeñas empresas, las Instituciones Micro Financieras, Bancarias y No Bancarias y el propio investigador.

En lo referente al trabajo de campo fue diseñada una encuesta, dirigida a las Pequeñas y Micro empresas; estas encuestas fueron desarrolladas de conformidad al diseño de la población y muestra planteada en el capítulo que comprende Formulación de la Hipótesis de la Investigación, y de conformidad a las exigencias de una encuesta para un trabajo de investigación que integra la hipótesis y las variables, así como los indicadores.

Los resultados obtenidos, para una mejor evaluación y entendimiento son presentados de manera ordenada y sistematizada a través de gráficos y cuadros estadísticos que contienen aspectos más resaltantes que caracterizan a cada una de las variables que comprenden la presente investigación que están referidos fundamentalmente al **Crecimiento de las MYPE** (incremento en el volumen de ventas / producción, incremento de la productividad, y a una **Eficiente Administración del Crédito (**crédito otorgado, correcta distribución del crédito**)**.

Las encuestas dirigidas a las Micro y Pequeñas Empresas (Mype) de la ciudad de Huaraz muestran como información general lo siguiente:

4.1. Resultados.

Para la toma de datos se inicia con el detalle de la muestra obtenida.

4.1.1. Con relación a la situación actual de las Mype en Huaraz

Tabla 01. Sexo de las personas que administra las Mype.

Sexo de las personas que administra las Mype	Frecuencia	Porcentaje
Varón	28	**70.00%**
Mujer	12	**30.00%**
Total :	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013.

Tabla 02. Edad de las personas que administra las MYPES.

Edad de la persona quien administra la Mype	Frecuencia	Porcentaje
De 18 a 25 años	2	**5.00%**
de 25 a 30 años	7	**17.50%**
de 30 a 50 años	23	**57.50%**
mayor a 50	8	**20.00%**
Total :	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013.

Tabla 03. Nivel de educación de propietarios y/o conductores de las Mype en la ciudad de Huaraz.

Nivel de instrucción de los propietarios	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	4	10.00%
Secundaria	14	35.00%
Superior	22	55.00%
Total:	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013

4.1.2. Con relación a las Características de la Micro y Pequeña Empresa

La apreciación de las características de la micro y pequeña empresa de las MYPES lo determina la empresa, por lo que para el estudio se consideró los siguiente.

Tabla 04. Tipos de Mype en la ciudad de Huaraz.

Tipos de Mype en Huaraz	Frecuencia	Porcentaje
MYPES formales	28	70.00%
MYPES informales	12	30.00%
Total:	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013.

Tabla 05. Características de las Mype según la actividad que realiza la pequeña y micro empresa.

Tipo de actividad que realiza la Mype	Frecuencia	Porcentaje
Alimentos y bebidas	5	**12.50%**
Textiles y calzados	10	**25.00%**
Muebles y accesorios	7	**17.50%**
Materiales de Construcción	4	**10.00%**
Otros	14	**35.00%**
Total :	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013.

Tabla 06. Tipo de local donde operan las Mype.

Local donde opera el negocio	Frecuencia	Porcentaje
Local propio	24	60.00%
Local Alquilado	16	40.00%
Total:	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013

Tabla 07. Permanencia de las Mype en la actividad

Tiempo de permanencia en el negocio en años	Frecuencia	Porcentaje
Menor a 1 año	5	12.50%
1 a 5 años	25	62.50%
5 a 10 años	7	17.50%
Mayor a 10 años	3	7.50%
Total:	40	100.00%

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013.

4.1.3. Con relación a las características del financiamiento crediticio.

Tabla 08. Procedencia del dinero para iniciar la actividad en las Mype.

Procedencia de Dinero para inicio del negocio	Frecuencia	Porcentaje
Ahorros personales	21	52.50%
Liquidación del empleo anterior	5	12.50%
Prestamos particulares	5	12.50%
Prestamos de parientes	6	15.00%
Entidades bancarias	3	7.50%
Total:	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013

Tabla 09. Frecuencia que solicita financiamiento a entidades financieras.

Cada que tiempo solicita financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
6 meses	12	30.00%
12 meses	19	47.50%
24 meses	7	17.50%
36 meses a mas	2	5.00%
Total:	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013

Tabla 10. Veces que las Mype accedieron al financiamiento en entidades financieras desde el año 2010

Nº De veces que accedió al financiamiento desde 2010	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	2	5.00%
2 veces	6	15.00%
3 veces	8	20.00%
4 veces	9	22.50%
5 veces	7	17.50%
6 veces a Mas	8	20.00%
Total:	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013

Tabla 11. Destino del crédito obtenido.

En que fue invertido el crédito que accedió	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	21	52.50%
Activos fijos muebles y equipos	5	12.50%
Activos fijos inmuebles	6	15.00%
Otros	8	20.00%
Total:	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013

Tabla 12. Monto de financiamiento que le fue otorgado a la Mype desde el punto de vista de los conductores y/o propietarios de las empresas.

Monto de crédito otorgado	Frecuencia	Porcentaje
Menos de S/.5000	15	37.50%
S/.5001 - S/.10,000	8	20.00%
S/.10,001 - S/.20,000	10	25.00%
Más de S/.20,000	7	17.50%
Total:	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013

4.1.4. Con relación a la administración del financiamiento crediticio

En consideración al porcentaje del crédito otorgado, crédito que destinó al beneficio de la Empresa en cumplir sus metas; como variables fundamentales en la administración del micro crédito se consideró pertinente evaluar su incidencia desde la perspectiva del ofertante y el demandante de estos servicios. La encuesta y entrevista desarrollada generó la información siguiente:

Tabla 13. Porcentaje del crédito fue para el beneficio de la empresa.

Porcentaje del crédito fue para beneficio de la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Empresa	32	80%
Otros destinos	8	20%
Total:	**40**	**100%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013

Tabla 14. Porcentaje de empresas que cumplió sus metas y objetivos con el financiamiento del crédito.

Porcentaje de empresas que cumplieron sus metas con el financiamiento crediticio	Frecuencia	Porcentaje
Metas cumplidas	28	70%
Metas no cumplidas	12	30%
Total:	**40**	**100%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013

4.1.5. Con relación al crecimiento de las Mype y el financiamiento crediticio.

Si bien es cierto la apreciación del crecimiento de las Mype lo determina la empresa, sin embargo, en el presente estudio se vio por conveniente contar

también con la apreciación de los ofertantes del servicio del micro crédito para evaluar que tanto se asemejan o distan de los primeros.

Tabla 15. Incremento de ventas en la MYPES luego del financiamiento

Incremento de ventas Luego del financiamiento %	Frecuencia	Porcentaje
0-25	24	60.00%
25-50	8	20.00%
50-75	5	12.50%
75-100	3	7.50%
Total:	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013

Tabla 16. Incremento de ingresos en las Mype luego del financiamiento crediticio

Incremento de ingresos Luego del financiamiento %	Frecuencia	Porcentaje
0-25	26	65.00%
25-50	7	17.50%
50-75	3	7.50%
75-100	4	10.00%
Total:	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013

Tabla 17. Crecimiento de las Mype luego del financiamiento crediticio

Crecimiento de la empresa Luego del financiamiento %	Frecuencia	Porcentaje
0%-25%	13	32.50%
26%-50%	12	30.00%
51%-75%	8	20.00%
76%-100%	7	17.50%
Total:	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013

Tabla 18. Factores que hicieron crecer a las Mype.

Factores que hicieron crecer las MYPES	Frecuencia	Porcentaje
financiamiento	25	62.50%
Marketing	2	5.00%
Tecnología	1	2.50%
Capacitación	3	7.50%
Diversificación del producto	5	12.50%
Calidad del producto y/o servicio	4	10.00%
Total:	**40**	**100.00%**

Fuente: Encuesta a los responsables de las Mype de la ciudad de Huaraz 2013

4.2.Análisis de resultados.

El análisis y la discusión en la presente investigación se desarrollan sobre la base de la información obtenida de fuentes primarias (encuestas a las Mype de la ciudad de Huaraz, así como de los planteamientos teóricos presentados en el marco teórico y de referencia.

Esta discusión permitirá presentar un análisis que describa y explique la eficiente administración del crédito lo cual influye en el crecimiento de las Mype.

4.2.1. Con relación a la situación actual de las Mype.

Tenemos que las Mype de la ciudad de Huaraz los propietarios o personas que administran la empresa, el 70% son varones mientras que el otro 30% son mujeres, esto difiere con los resultados encontrados por Cáceres (2005) donde tenemos que el 54.2 son varones, y el 45.8% son mujeres.

Se obtiene que el 5% tienen la edad de hasta 25 años, el 17.5% tienen la edad en el rango de 25 a 30 años, y el otro 77.5% la edad es mayor a 30 años.

El mismo el nivel de educación que cuentan los propietarios o conductores de las Mype es, que el 10% solo tiene educación primaria, el 35% cuenta solo con educación primaria, mientras que el otro 55% cuenta con un nivel de educación superior; estos resultados difieren con los resultados encontrados por Cáceres (2005) que el 11.31% solo tiene educación primaria, el 36.9% cuenta solo con educación primaria, mientras que el otro 51.79% cuenta con un nivel de educación superior

4.2.2. Con relación a las características de la pequeña y micro empresa.

Los resultados obtenidos nos muestran que las Mype constituidas formalmente son el 70% es decir la gran mayoría, estos resultados difieren de los encontrados por Cáceres (2005) donde el porcentaje de Mype formales es de 48.75%.

Las actividades de las empresas están concentrados en las giros de, Alimentos y bebidas (abarrotes, bodegas) es

12.5% mientras que el otro 87.5% tiene actividades de textiles, muebles y accesorios, construcción y otros; estos resultados difieren de los encontrados por Cáceres (2005) donde el porcentaje de Alimentos (abarrotes, bebidas, bodegas), restaurantes, bares un 17.2% mientras que el otro 82.74% tiene actividades de textiles, muebles y accesorios, construcción y otros.

El local donde operan las Mype, el 60% cuenta con local propio y el 40% en local alquilado, estos resultados difieren de los encontrados por Cáceres (2005) donde el porcentaje de Mypes que operan en local alquilado es de 64.9% y local alquilado es

de 31.1%.

Las Mype encuestadas el 62.5% tiene de actividad mayor a 1 año y 5 años que demuestran experiencia en la actividad, estos son factores con suma importancia ya que ayudan a la mejor administración de la empresa, estos resultados difieren de los encontrados por Cáceres (2005) donde el porcentaje de Mype que tiene permanencia en la actividad menor de 1 año es de 2.38%, de 1 a 5 años es de 37.5%, de 5 a 10 años 39.29%, mayor a 10 años 20.84%.

4.2.3. Con relación a las características del financiamiento crediticio.

Del 100% de Mype encuestadas el 52.5% inicio sus actividades con financiamiento de sus ahorros personales, y el otro 47.5% fue de dinero financiado ya sea por una entidad financiera o por terceros, esto se contrastan con los resultados por Cáceres (2005) donde tenemos que el 52.98% iniciaron sus actividades con ahorros personales, mientras que el 47.2% fue de dinero financiado ya sea por una entidad financiera o por terceros.

El financiamiento que una Mype recibe al tratarse de un crédito otorgado es mayormente cada 6 y 12 meses teniendo en ello el 30% y 47.5%, cada 24 meses el 17% y de cada 36 meses a más tiempo un 5%, esto es contrastado con lo hallad por Cáceres (2005) donde se tiene que el 16.67% recibe un financiamiento cada 6 meses, el 32,74% recibe financiamiento cada 9 meses, el 37.5% recibe financiamiento cada 12 meses, el 4.17% recibe financiamiento cada 18 meses, mientras que el 8.92 fija un tiempo de 24 meses a más.

Con relación al número de veces que recibió financiamiento una Mype tenemos que

95% de estas accedió al financiamiento en más de 1 ves, a lo cual difiere con los resultados encontrado por Cáceres en el (2005) donde el 87.5 obtuvo financiamiento más de 1 vez.

De este financiamiento el 52.5% de Mypes destino el crédito para capital de trabajo, mientras que el otro 47.5% fue para activos fijos; esto difiere a los resultados encontrados por Cáceres (2005) donde el 66.7% fue para capital de trabajo y el 32.8% fue para activos fijos muebles o inmuebles.

El monto de crédito obtenido por un 37.5% de Mypes fue de hasta S/ 5000.00, el 20% de las Mypes obtuvo un financiamiento de S/5000.00 a S/. 10,000.00, el otro 42.5% de Mypes obtuvo un financiamiento mayor S/ 10,000.00; estos resultados se contrastan con los resultados obtenidos por Cáceres (2005) donde el 45.8% obtuvo créditos menores a S/. 4500, el 30.4% obtuvo créditos entre S/4500.00 a 8000.00, el 13.1% obtuvo créditos entre S/. 8000.00 a S/ 11500.00 y el 10.7% obtuvo créditos mayores a S/ 11500.00

4.2.4. Con relación a la administración del financiamiento crediticio

Incidencia del financiamiento mediante la aplicación de la administración financiera.

La administración financiera de las Mype en la actualidad esta mejor direccionada por que necesariamente la empresa tiene que dirigir el financiamiento donde le genere mayor rentabilidad, del 100% de las empresas encuestadas el 80% de estas destino el financiamiento a las Mype, esto se contrasta con lo obtenido por Cáceres (2005) que es casi similar donde el 84.5% destino en su totalidad el crédito a la empresa, mientras que el 15.5% los destino a otros o en un porcentaje menor al 75%.

Con el financiamiento el 70% de las Mype encuestadas cumplió sus metas y/o objetivos a corto y largo plazo mientras que el otro 30% no logro cumplir en su totalidad, esto se contrasta con lo hallado por Cáceres (2005) donde el 42.9% cumplió con sus objetivos y metas y el otros 57.1% no logro cumplir sus metas totales.

4.4.5. Con relación al crecimiento de las Mype luego del financiamiento crediticio.

Del 100% de las Mype encuestadas el 60% incremento sus ventas hasta un 25% más que luego del financiamiento, el otro 20% de Mypes incremento hasta un 50% más que luego del financiamiento, el otro 12.5% incremento hasta un 75% más que luego del financiamiento, y el otro 7.5% incremento sus ventas en un 75% a 100% luego del financiamiento esto se contrasta con lo hallado por Cáceres (2005) que es el 22.6% incremento sus ventas hasta un 25% , el otro 27.4% de Mype incremento de 25% a 50% más, el otro 40.5% incremento de 50% hasta un 75% más y el otro 9.5% incremento sus ventas en un 75% a 100% luego del financiamiento

Con relación al incremento de ingresos luego de que estas empresas mejoraran sus ventas se tiene que un 65% incremento sus ingresos en el rango de 0% a 25%, un 17.5% incremento sus ingresos en el rango de 25% al 50%, un 7.5% incremento sus ingresos en el rango de 50% al 75%, y el otro 10% incremento sus ingresos más del 75% esto se contrasta con lo hallado por Cáceres (2005) que se tiene que un 17.26% incremento sus ingresos en el rango de 0% a 25%, un 28.57% incremento sus ingresos en el rango de 25% al 50%, un 41.07% incremento sus ingresos en el rango de 50% al 75%, y el otro 13% incremento sus ingresos más del 75%

Con relación al crecimiento económico de las empresas encuestadas se obtuvo los siguientes datos, que un 32.5% creció hasta un 25%, el 30% creció en el rango de 25% hasta el 50%, el 20% creció en el rango de 50% hasta el 75% y el otro 17% creció más del 75%, se contrasto con lo que fue hallado por Cáceres (2005) que un 19.28% creció hasta un 25%, el 31.93% creció en el rango de 25% hasta el 50%, el 41.57% creció en el rango de 50% hasta el 75% y el otro 7.23% creció más del 75%.

Del 100% de encuestados con relación a los factores que hicieron crecer sus empresas se obtuvo que el 62.5% se debe al financiamiento crediticio que obtuvo, y el otros grueso del 32.5 se debió a factores tales como Marketing, tecnología, capacitación, diversificación de productos, calidad de productos y servicio; esta información obtenida se contrasto lo obtenido por Cáceres (2005) donde se tiene que el 55.88% se debe al financiamiento y el 44.12% se debió a factores tales como Marketing, tecnología, capacitación, diversificación de productos, calidad de productos y servicio

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones.

El crecimiento de las Mype en la ciudad de Huaraz, fue generado por muchos factores, pero dentro de ellas tiene un valor importante es el financiamiento crediticio por parte de los propietarios y/o conductores de las Mype de la ciudad de Huaraz.

Esta eficiente administración del crédito, ha permitido que muchas pequeñas y microempresas tuvieran mayor aceptación en el mercado, logrando rápida cobertura y crecimiento financiero y patrimonial.

De la investigación realizada concluimos que el **financiamiento crediticio influye en forma positiva en el crecimiento de las Mype de la ciudad de Huaraz.**

Con relación a la situación actual de las Mype.

Concluimos que la situación de las Mype cuenta con factores importantes que influye positivamente en la búsqueda de financiamiento, estas es la edad de los conductores y/o propietarios que están en promedio de 30 a 50 años que es el 57.5%, ello está ligado directamente al nivel de educación de estos por lo que el 55% cuenta con educación superior, estos son un factores importantes porque está basado en experiencia y conocimiento, que le permitirá poder tomar decisiones con respecto a futuras decisiones tales como financiamiento, inversiones, demanda y oferta. Con referencia al sexo de conductores y/o propietarios está relacionado al giro o naturaleza del negocio que no es de mayor incidencia en el crecimiento de la Mype.

Con relación a las características de las Mype micro y pequeña empresa.

Concluimos que las características de las Mype que en su gran mayoría están optando por la formalidad ya que en el estudio se encontró que el 70% de estas está

completamente en la formalidad, esto se debe a que las instituciones financieras dan mayor posibilidad de financiamiento a aquellas que están formalmente constituidas, esto también se da que la naturaleza del negocio les obliga a tener que estar dentro de la formalidad, ya que son negocios que están continuamente supervisados por la Sunat.

Como se puede apreciar de la encuesta el 60% de las Mype operan en locales propios las cuales le permiten minimizar costos, pero por otro lado también operan en locales alquilados que a pesar del alto costo en la ciudad de Huaraz les permite poder generar ingresos para su crecimiento esto tiene relación directa con la ubicación de estos locales.

Así mismo un factor importante es tener permanencia y continuidad en la actividad económica y se encontró que el 62.5% tiene una permanencia entre 1 a 5 año, el cual es sinónimo de experiencia, estabilidad.

Con relación a las características del financiamiento crediticio.

Al estudiar con relación a las características del financiamiento obtenido las Mype se encontró que el 52.5% inicio sus actividades con recursos propios, ello le da estabilidad a estas, también se encontró que el 47.5% de estas solicitan créditos cada 12 meses, por lo que en 95% de las Mype estudiadas ha solicitado financiamiento más de una vez, dicho financiamiento solicitado el 52.5% de Mypes destino a capital de trabajo, con relación al monto de financiamiento obtenido el 37.5% fue menor a S/. 5000.00 mientras que el 62.5% fe mayor a S/. 5000.00 de todo esto se concluye que el financiamiento es dado mayormente para capital de trabajo, dado que ello le

permite poder tener mayor incremento de ventas e ingresos que le permite crecer eficientemente a la Mype.

Con relación a la influencia del financiamiento crediticio y la administración Financiera

Encontramos que las empresas para una efectiva administración del crédito, que les permita obtener resultados positivos requieren del conocimiento y la correcta planificación deben de direccionar el financiamiento a beneficio de la empresa, por lo que el 80% de las Mype encuestadas destino el crédito a la empresa, el 70% de las Mype encuestadas cumplió sus metas propuestas, se puede decir que están realizando parte de una eficiente administración del financiamiento que obtuvieron; esta eficiente administración del crédito, ha permitido que muchas pequeñas y microempresas tuvieran mayor aceptación en el mercado, logrando rápida cobertura, crecimiento financiero y patrimonial.

Por lo que la eficiente administración de crédito tiene mucha importancia ya que el resultado de esta logrará que las entidades financieras accedan a otorgar créditos a las Mype de manera oportuna con fácil acceso a estas.

Con relación al crecimiento de las MYPES luego del financiamiento crediticio.

La Micro y Pequeña empresa, para que pueda crecer en forma sostenida, requiere del desarrollo de ciertos factores, entre los que podemos mencionar**:** financiamiento crediticio, marketing, tecnología, capacitación, diversificación del producto, calidad del producto, entre otros, estos factores requieren la correcta aplicación y desarrollo, para que así puedan cumplir su real función y obtener su principal resultado que vendría a ser generar el crecimiento de una empresa.

El resultado final del esfuerzo de una Mype es lograr concretar su objetivo principal que viene a ser obtener un nivel de crecimiento sostenido, obviamente esto se logra con el conjunto de herramientas complementarias las cuales vienen a ser la eficiente administración del crédito dentro de una empresa. Este crecimiento esta explicado por el incremento en el volumen de ventas por lo que de las Mype encuestadas el 60% incremento sus ventas en un 25%, por lo que el nivel de ingresos también incremento en ellas por lo que se estudió el 65% de las Mypes tuvo un incremento de hasta el 25%, la otra variable muy importante que esta relacionado a todo el conjunto es medir el crecimiento de la Mype, esta se da que en un 32.5% de las Mype encuestadas creció hasta un 25% el 30% creció en 25% a 50% y el otro 45% creció mas de 50%, por lo que decimos que tiene una relación directa con el nivel de crecimiento en sus ventas, puesto que con ella uno se puede dar cuenta de la aceptabilidad del producto o servicio ofrecido y por ende un buen nivel de ventas es el reflejo de una eficiente administración de la empresa.

De las Mype encuestadas el 62.5% creció gracias al financiamiento, mientras que el otro 37.5% se debió a factores diversos que están relacionados (marketing, tecnología, capacitación, diversificación de productos).

Según las encuestas y entrevistas realizadas a las Mypes el nivel de ventas en una MYPES se incrementa considerablemente cuando existe una eficiente administración del crédito y a la vez esto significa que el crédito debe ser utilizado en el mayor porcentaje en benéfico de la empresa, lógicamente que acompañan a este principal factor otros que son complementarios como son: conocimiento del mercado, diversificación del producto, calidad del producto y/o servicios, atención al cliente,

entre otros.

Así como también existen Mypes en nuestra ciudad que no toman en cuenta ni dan importancia a los factores de crecimiento, y esto se ve reflejado en el decrecimiento de la empresa. Podemos concluir que los factores de crecimiento son importantes por lo que se debe aplicar en forma adecuada y precisa más aún en estos tiempos de alta competitividad.

5.2. Recomendaciones.

- Los propietarios y/o conductores de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huaraz, deben invertir adecuadamente el crédito obtenido, considerando que el desarrollo y crecimiento de las Mype no solo es la parte financiera, sino también tener en cuenta otros factores de crecimiento, de lo contrario simplemente esta Mype decrecerá como empresa y quizás más adelante desaparezca del mercado.

- Para iniciar un negocio y lograr su consolidación (con mayor o menor éxito), cabe destacar dos estrategias muy importantes. Una primera estrategia está basada principalmente en el aprendizaje empírico del oficio, el uso de redes familiares y el recurso a la informalidad como modus operandi del negocio. Una segunda estrategia, en cambio, se desarrolla a partir de una combinación de experiencia laboral con profesionalización del empresario, el uso de redes más extensas y la aplicación de técnicas modernas de administración.

- A las Entidades Financieras se les debe plantear una incubadora de proyectos, capacitación técnica, y consultoría permanente para la micro y pequeña empresa. Las entidades financieras deben realizar una eficiente evaluación crediticia a la empresa, y sólo si la Mype cumple con todos los requisitos y tiene la suficiente capacidad de pago al crédito solicitado, entonces se le debe aprobar el crédito solicitado y también como analista debe verificar que los fondos hayan sido utilizados para el uso preestablecido, porque las necesidades de consumo son tan apremiantes que algunos conductores y/o propietarios de las Mype solo atinan a consumir el dinero de los créditos.

- Se recomienda a las Mype el financiamiento a corto plazo si el destino del crédito es para capital de trabajo, ya que ello le permitirá generar incremento en ventas, mayor rentabilidad, que le permitirá crecer económicamente.

- Se recomienda obtener financiamiento crediticio a largo plazo si el destino del crédito es para activo fijo, ya que este reduce el monto de las cuotas de la obligación, con lo que tendría excedente para poder ser reinvertido en capital de trabajo y de esta manera no tener problemas de descapitalización.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bordón Mildred, Rauseo Anny, Rojas Leithy (2005) en su libro *"Las Pymes en Venezuela"* recuperado de: http://www.monografias.com/trabajos102/pymes-venezuela/pymes-venezuela.shtml

Buczyner, M. (2000) *El crecimiento de las pymes crea a sus dirigentes* interrogantes recuperado de: http://www.monografias.com/trabajos5/pymes/pymes2.shtml#diag

Cáceres, J & Dela Cruz, G (2005) *Influencia del microcrédito en el crecimiento de las Pymes* de la ciudad de Huaraz, Huaraz: Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo.

Cantalapiedra, M. (2012) en el blog gestores de riesgo y morosidad, artículo Seis características financieras que diferencian a las pymes recuperado de: http://www.gestoresderiesgo.com/colaboradores/seis-caracteristicas-financieras-que-diferencian-a-las-pymes

Codemype (2010) *Estadísticas*. Recuperado de http://www2.produce.gob.pe/remype/data/mype2010.pdf

Definición ABC (2007) *Diccionario*, recuperado de: http://www.definicionabc.com/economia/financiacion.php

Domínguez, J. (2007). *Dinámica de tesis, Guía para la preparación y ejecución de Proyectos de Investigación Científica con enfoque multidisciplinario.* Tercera edición (2007). Chimbote, Perú: Universidad Los Ángeles de Chimbote

Emprende (2013) en su artículo INEI: El 99.6% de empresas son micro, pequeñas y medianas, pero las grandes concentran el 79% de ventas, recuperado de: http://emprende.pe/inei-el-99-6-de-empresas-son-micro-pequenas-y-medianas-pero-las-grandes-concentran-el-79-de-ventas/

Espinoza, N. (2008) *Las pymes en el Perú*, recuperado de: http://nemesioespinoza.com/

Flores, A (2004) "*Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima metropolitana*"

Gantes, R. (2009) *"la experiencia de los micro créditos en la india"* Microcréditos para las mujeres 2009 recuperado de: http://www.mujeryciencia.es/2008/11/09/microcreditos-para-las-mujeres-indias/

Hinojosa, C. (2012). *Impacto de los Créditos otorgados por la caja municipal de ahorro y crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas. Perú*. Disponible en: http://congreso.pucp.edu.pe/iberoamericano-contabilidad/pdf/038.pdf

Lefcovivh, M. (2004) *"las pequeñas empresas y causas de su fracaso"* recuperado de: http://www.degerencia.com/articulos.php?artid=545

Ley Nº 28015: Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña empresa (promulgada el 3 de Junio del 2008**)**

Marcelo, J (2001) *"Crecimiento de la Oferta de Micro crédito en el Perú-1990-2000"*, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima 2001, Pág. 98

Martin, S. *"Diccionario Económico, microcréditos "* recuperado de: http://www.expansion.com/diccionario-economico/microcreditos.html

Microscopio Global (2012*): Las microfinanzas responden al llamado de las finanzas responsables*. Banco Interamericano de Desarrollo; 2012 [Acceso el 02 de Oct 2012]; Disponible en: http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-10-02/peru-y-bolivia-lideran-el-microscopio-global-de-2012,10142.html

Mypes Yacsahuache, C. (2001) *Financiamiento de las pymes,* recuperado de: http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme2.shtml

Porta, M. (2003) *PYMES* recuperado de: http://www.monografias.com/usuario/perfiles/motosporta

Portocarrero F. *"Micro finanzas en el Perú: Experiencias y perspectivas"* Edit. EULAC, Lima 2000, Pág. 7 – 16

Portocarrero, F. Trivelli, C. & Alvarado, J. *"Microcréditos en el Perú, quienes dan quienes piden"* (2002) tesis

Portocarrero, F. Trivelli, C. Alvarado, J. Máximo, G. Field, E. Aguilar, G. Camargo, G. Tarazona, A. Galarza, F. Venero, H. Yancari, J (2004) *"Mercado y Gestión del Microcrédito en el Perú".* Edit. EULAC, Pág. 205-206, Lima

Promonegocios.net (2012*) Definición de Empresario*, recuperado de: http://www.promonegocios.net/empresa/definicion-empresarios.html

Rivero, L. Rodríguez, L & Caballero, J. en su estudio denominado (1999) *"Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Huaraz"* Universidad Nacional de Ancash Santiago Antúnez de Mayolo", Huaraz

Sánchez, M. (2003) *"La Micro Banca en el Perú: Comercio y Desarrollo"* recuperado de: http://www.condusef.gob.mx/investigación/ci13-micro_peru_cd.htm

Trivelli, C. (2004) *"Mercado y Gestión del Micro crédito en el Perú".* Edit. EULAC, Lima 2004, Pág. 205-206

Valverde, J (1998) *Financiamiento de las PYMES y el Rol del Estado*, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima 1998, Pág. 180

ANEXOS

Anexo 01

ENCUESTAS Y ENTREVISTAS

ANEXO Nº 01

UNIVERSIDAD CATOLICA "LOS ANGELES DE CHIMBOTE"
Facultad de Ciencias Económicas y Contabilidad

ENCUESTA A LOS RESPONSABLES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE HUARAZ

Le agradeceremos tenga la amabilidad de responder este breve cuestionario que permitirá evaluar de qué manera influye el financiamiento crediticio en el crecimiento de su empresa (MYPE) en la ciudad de Huaraz.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES

1.1. Sexo**:** (M) _____ (F) _____

1.2. Edad**:** _____

1.3. Nivel de educación alcanzado:

a) Primaria ( ) **b)** Secundaria ( ) **c)** Superior ( )

CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES (EMPRESA)

¿La situación legal actual de la empresa es :

a) Formal ( )
b) Informal ( )

¿Cuál es la actividad que realiza su negocio?

c) Alimentos y bebidas ( )
d) Textiles ( )
e) Muebles y accesorios ( )
f) Maquinaria y Equipo ( )
g) Otros ( )

¿El local donde funciona su empresa es propio o alquilado?

a) Propio ( )
b) Alquilado ( )

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad?

EL FINANIAMIENTO CRÉDITICIO

3.1. ¿De dónde provino el dinero para iniciar su negocio o actividad?

a) Ahorros personales ( )
b) De su liquidación en el empleo anterior ( )
c) De préstamos particulares ( )
d) De préstamos de parientes ( )
e) De Entidades Bancarias ( )

¿Cada que tiempo Ud. solicita financiamiento?

Meses

¿Cuántas veces Ud. ha solicitado un crédito desde el año 2010 hasta la actualidad?

Veces

¿En que fue invertido el crédito a la que Ud. accedió?

a) Capital de trabajo ( )
b) Activos Fijos ( )
c) Mejoramiento y/o ampliación del local ( )
d) Otros ( )
¿Cuáles? _____

¿Cuánto fue el monto de crédito que Ud. recibió?

Aproximadamente

S/.

ADMINISTRACIÓN DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO

Del 100 % del crédito que Ud. recibió ¿Qué porcentaje destinó para el beneficio de la empresa?

%

Con el crédito obtenido: ¿En qué porcentaje se han cumplido las metas y objetivos?

%

CRECIMIENTO DE LAS MYPE

Nota: Estas preguntas están relacionadas a los efectos que tuvo el financiamiento crediticio en su empresa.

DESPUÉS DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO:

5.1. En qué porcentaje se incrementó el volumen de ventas?

	%

5.2. ¿En qué porcentaje (%) se incrementó el nivel de ingresos?

	%

5.3. ¿Cuál fue el nivel de crecimiento de su empresa?

a) No creció ( )
b) Crecimiento Bajo ( )
c) Crecimiento Medio ( )
d) Crecimiento Alto ( )

5.4. Califique en orden de prioridad los factores que hicieron crecer a su empresa

a) Micro crédito ( )
b) Marketing ( )
c) Tecnología ( )
d) Capacitación ( )
e) Diversificación del producto ( )
f) Calidad del servicio ( )

Anexo N° 02

Respecto a la situación actual de las MYPES

SEXO DE LOS PROPIETARIO O CONDUCTORES DE LAS MYPE

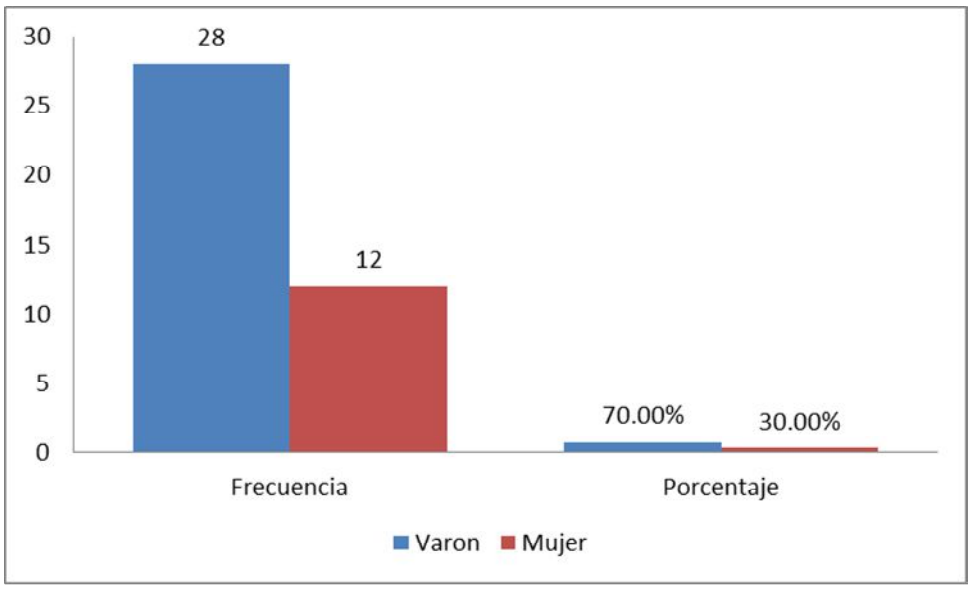

Figura N° 1. Distribución porcentual del sexo de los conductores y/o propietarios de las MYPE 2013

FUENTE: Tabla N° 01

INTERPRETACION

En la figura Nº 01 y tabla N° 01 se observa que del 100% de las personas encuestadas, el 70% son varones, el 30% son mujeres.

EDAD DE LOS PROPIETARIO O CONDUCTORES DE LAS MYPE

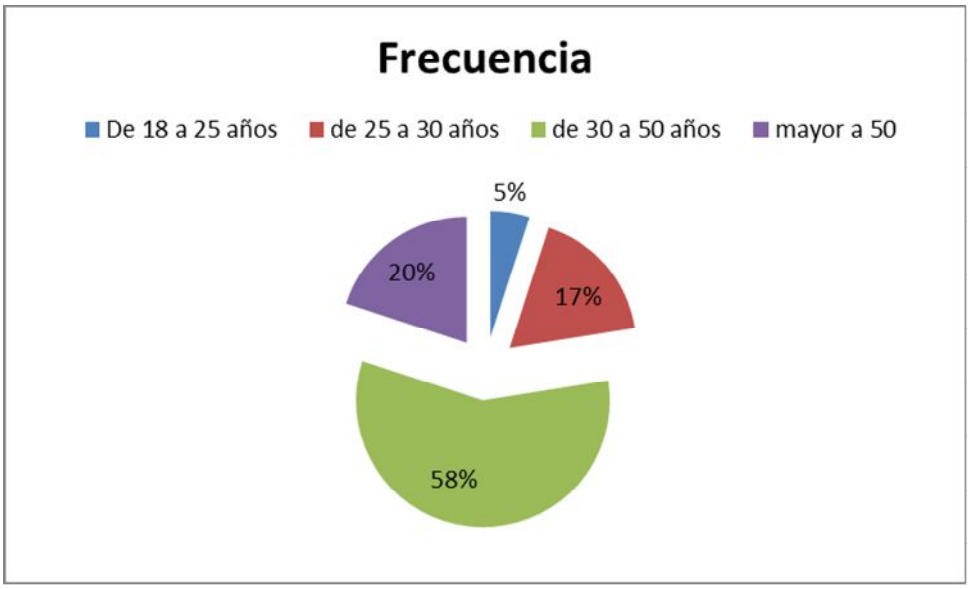

Figura N° 2. Distribución porcentual de la edad de los conductores y/o propietarios de las MYPE 2013

FUENTE: Tabla N° 02

INTERPRETACION

En la figura Nº 02 y tabla N° 02 se observa que el 100% de los encuestados, el 58% tiene la edad de 30 a 50 años de edad, el 20% tiene la edad mayor 50 años, el 17% está entre la edad de 25 a 30 años y el 5% tiene la edad entre 18 a 25 años.

NIVEL DE EDUCACIÓN DE PROPIETARIOS Y/O CONDUCTORES DE LAS MYPE EN LA CIUDAD DE HUARAZ

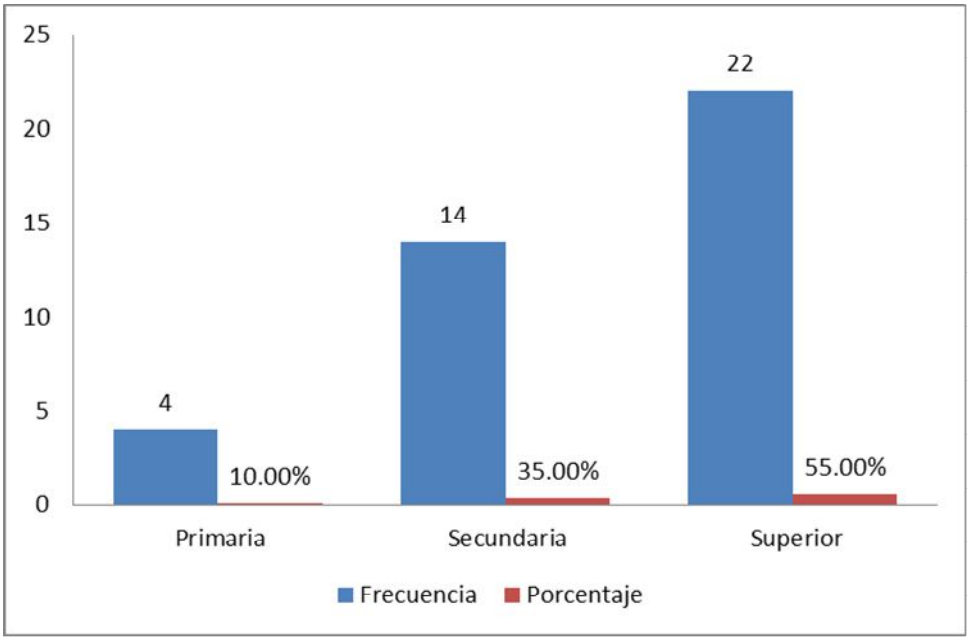

Figura N° 03. Distribución porcentual del nivel de educación de los conductores y/o propietarios de las MYPE 2013

FUENTE: Tabla N° 03

INTERPRETACION

En la figura Nº 03 y tabla N° 03 se observa que del 100% de los encuestados, el 55% de tiene educación superior, el 35% tiene educación secundaria, el 10% tiene solo educación primaria.

CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO Y EMPRESA PEQUEÑA.

TIPOS DE MYPE EN HUARAZ

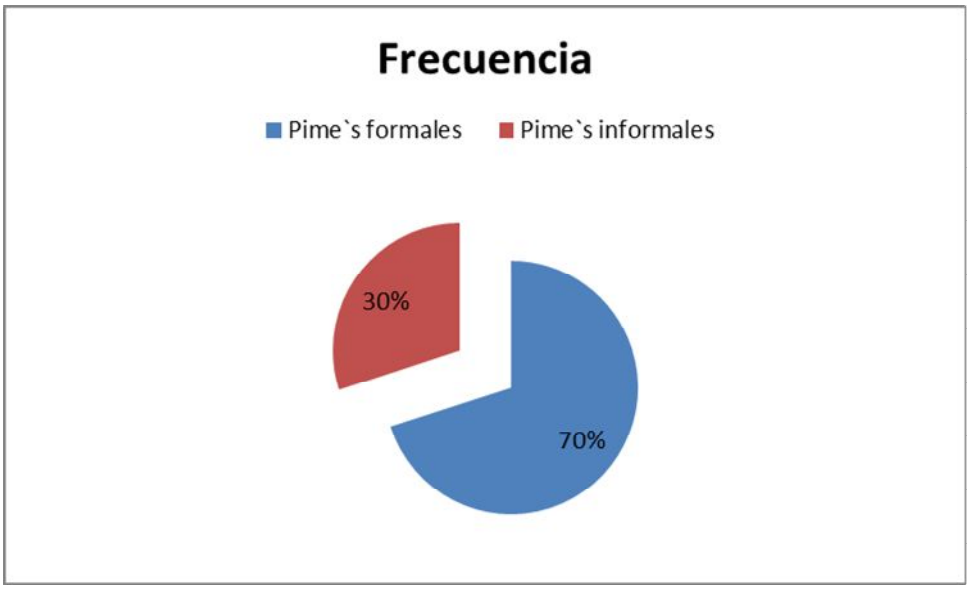

Figura N° 04. Distribución porcentual del tipo de Mype en la ciudad de Huaraz 2013

FUENTE: Tabla N° 04

INTERPRETACION

En la figura Nº 04 y tabla N° 04 se observa que del 100% de los encuestados el 70% está constituido formalmente, el otro 30% no tiene la formalidad que debería contar para realizar su actividad.

LAS MYPE SEGÚN SU ACTIVIDAD

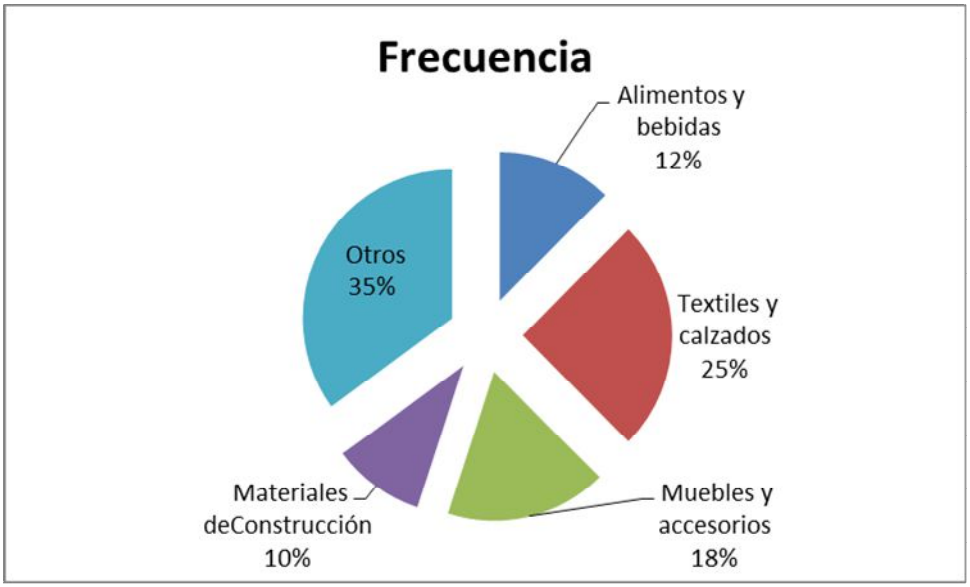

Figura N° 5. Distribución porcentual de las MYPE según su actividad en la ciudad de Huaraz 2013.

FUENTE: Tabla N° 05

INTERPRETACION

En la figura Nº 05 y tabla N° 05 se observa que del 100% de los encuestados el 12% tiene la actividad relacionado con alimentos, bebidas; el 18% con la actividad de muebles y accesorios, el 10 % con actividades relacionadas con la construcción, el 25% con los textiles, calzados y el 35% tiene otras actividades.

LOCAL DONDE OPERAN LAS MYPE

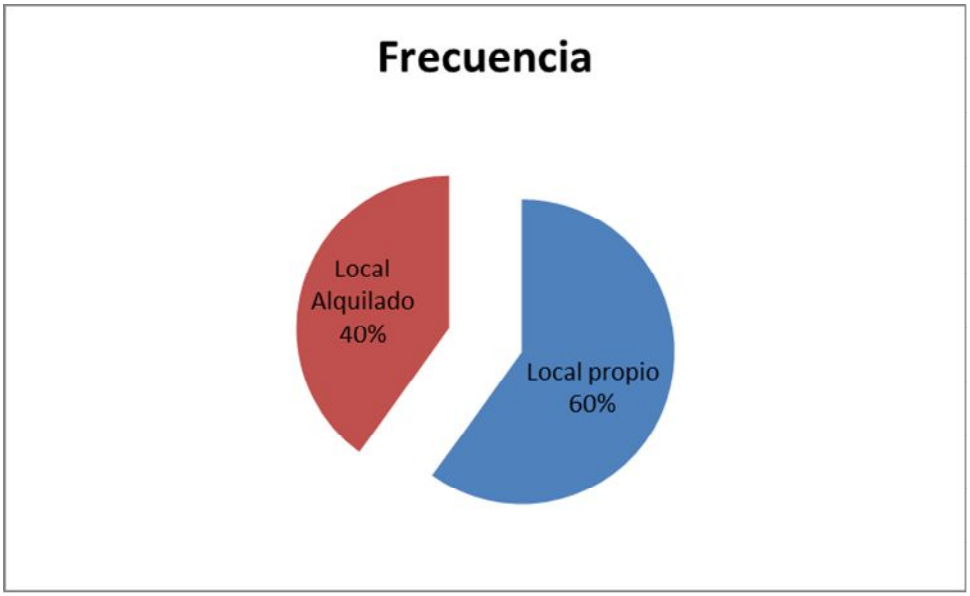

Grafico N° 6. Distribución porcentual de los locales donde operan las MYPE en la ciudad de Huaraz 2013.

FUENTE: Tabla N° 06

INTERPRETACION

En la figura Nº 06 y tabla N° 06 se observa que del 100% de los encuestados, el 60% de las mypes opera en local propio y el 40% opera en local alquilado.

PERMANENCIA DE LAS MYPE EN LA ACTIVIDAD

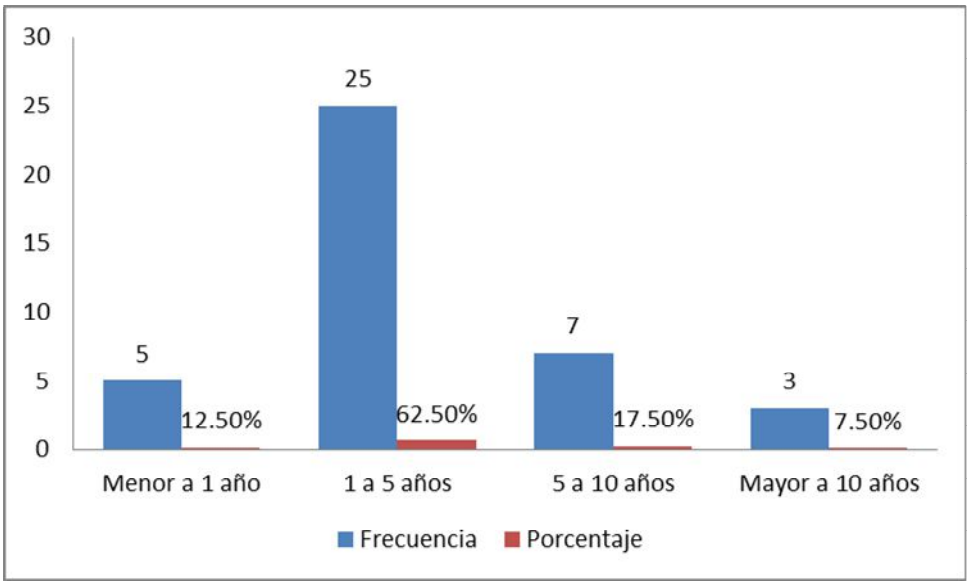

Figura N° 7. Distribución porcentual de la permanencia de las MYPE en su la actividad que realizan en la ciudad de Huaraz 2013.

FUENTE: Tabla N° 07

INTERPRETACION

En la figura Nº 07 y tabla N° 07 se observa que del 100% de los encuestados, el 47.5% tiene una permanencia de 1 a 3 años, el 32.5% tiene una permanencia de 3 a 5 años, 7.5% tiene una permanencia de 1 a 3 años, el otros 7.5% también tiene una permanencia de menos de 1 año y el 5% mayor a 10 años.

CON RELACION A LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO CRÉDITICIO

PROCEDENCIA DEL DINERO PARA INICIAR LA ACTIVIDAD EN LAS MYPE

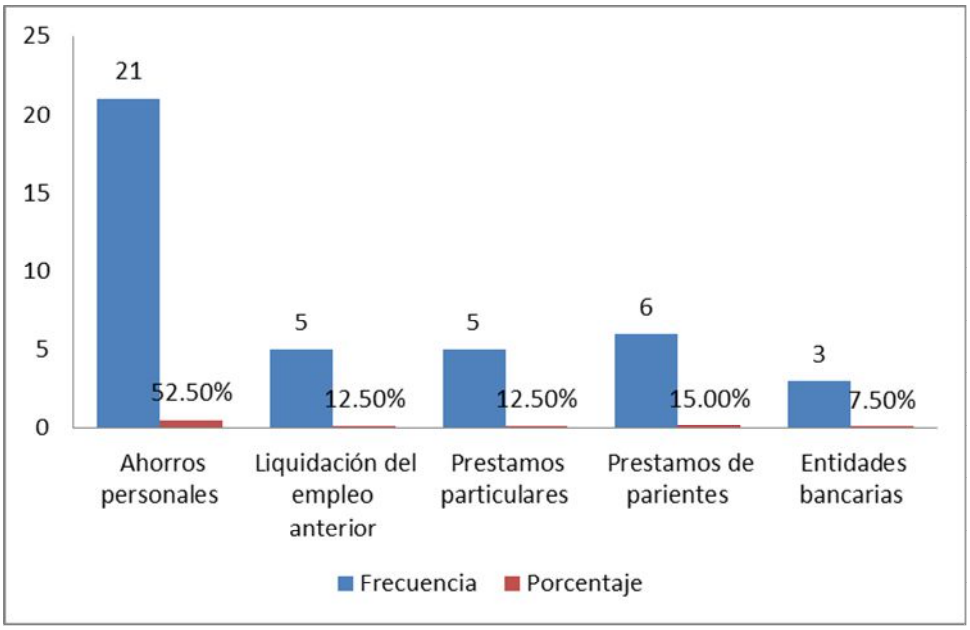

Figura N° 8. Distribución porcentual de la procedencia del dinero para inicio de actividades en las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013.

FUENTE: Tabla N° 08

INTERPRETACION

En la figura Nº 08 y tabla N° 08 se observa que del 100% de los encuestados, el 52.5% inicio sus actividades con sus ahorros personales, el 15% inicio sus actividades con préstamo de sus parientes, el 12.5% con liquidación de trabajos, el 12.5% con préstamos particulares y un 7.5% con financiamiento bancario.

FRECUENCIA QUE LAS MYPE SOLICITA FINANCIAMIENTO A ENTIDADES FINANCIERAS

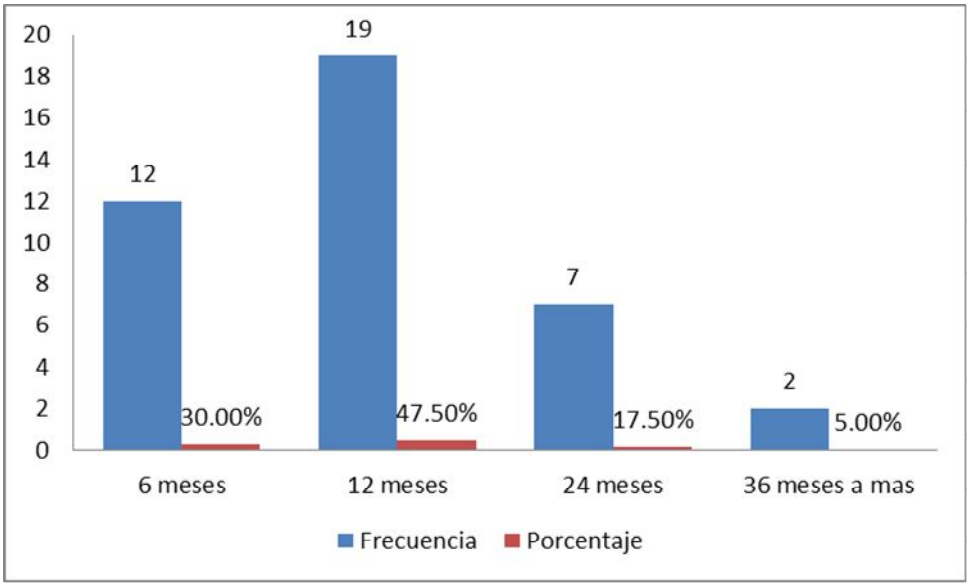

Figura N° 9. Distribución porcentual de la frecuencia con que solicita financiamiento a las entidades financieras las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013.

FUENTE: Tabla N° 09

INTERPRETACION

En la figura Nº 09 y tabla N° 09 se observa que del 100% de los encuestados, el 47% lo solicita cada 12 meses, el 30% lo solicita cada 6 meses, el 17.5 % lo solicita cada 24 meses, el 5% lo solicita cada 36 a más.

VECES QUE LAS MYPE ACCEDIERON AL FINANCIAMIENTO EN ENTIDADES FINANCIERAS DESDE EL AÑO 2010

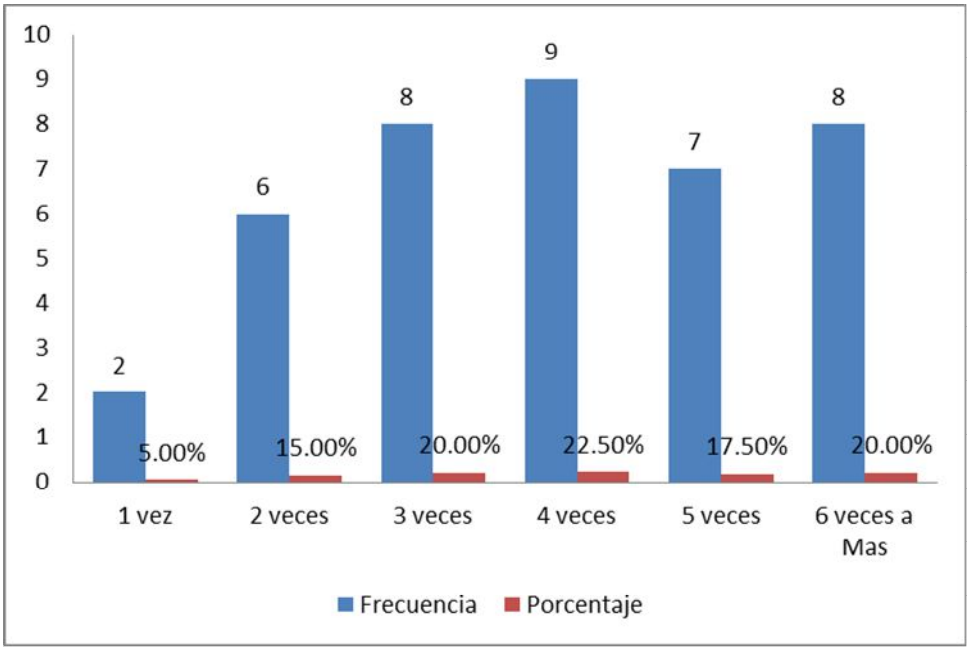

Figura N° 10. Distribución porcentual de las veces en que accedieron al financiamiento crediticio las MYPE en la ciudad de Huaraz desde el 2010

FUENTE: Tabla N° 10

INTERPRETACION

En la figura Nº 10 y tabla N° 10 se observa que del 100% de los encuestados, el 22.5% accedió más 4 veces, el 20% accedió 6 veces, el 20% accedió 3 veces, el 17.5% accedió 5 veces, el 15% accedió 1 ves.

DESTINO DEL CRÉDITO OBTENIDO

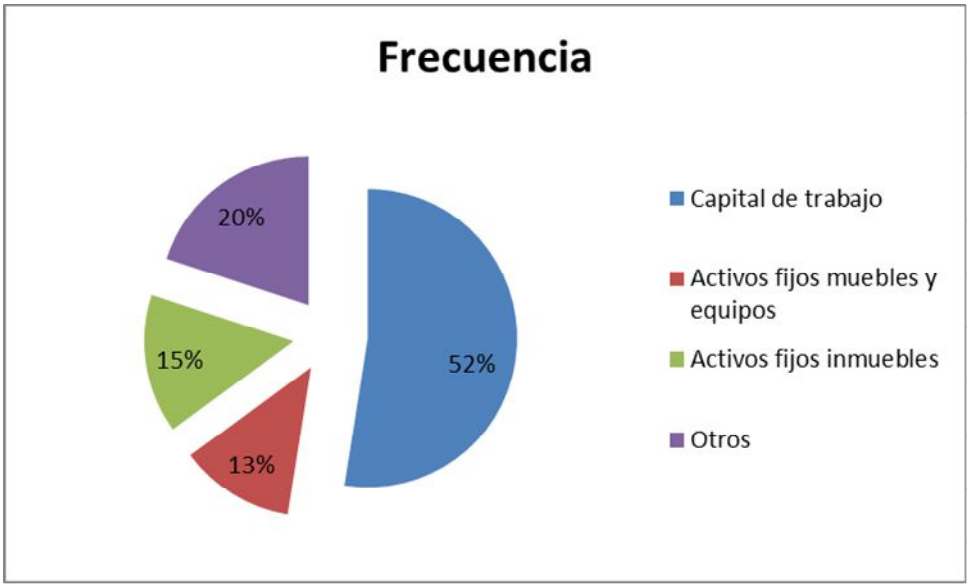

Figura N° 11. Distribución porcentual del destino del crédito obtenido por las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013.

FUENTE: Tabla N° 11

INTERPRETACION

En la figura Nº 11 y tabla N° 11 se observa que del 100% de los encuestados, que el 52% destino a capital de trabajo, el 15% a activos fijos inmuebles, el 13% los destino a activos fijos muebles y el otro 20% fueron otros.

MONTO DE FINANCIAMIENTO QUE LE FUE OTORGADO A LA MYPE

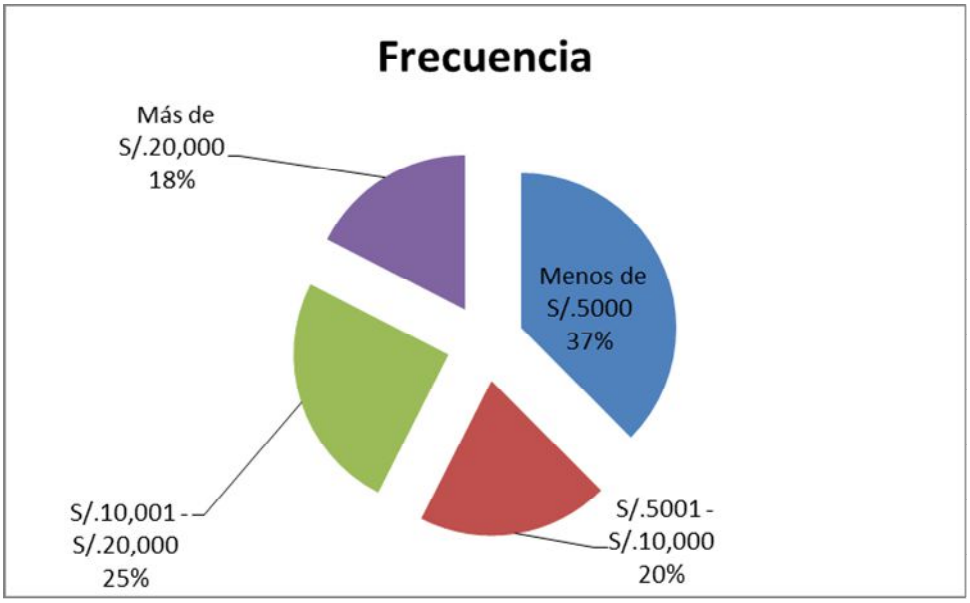

Figura N° 12. Distribución porcentual del monto que le fue financiado a las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013

FUENTE: Tabla N° 12

INTERPRETACION

En la figura Nº 12 y tabla N° 12 se observa que del 100% de los encuestados, tenemos que el 37% fue menos de S/. 5000.00, el 25% está entre los montos de S/. 10001.00 a S/. 20,000.00, el 20% obtuvo financiamiento de S/. 5001.00 a S/. 10,000.00 y el 18%, obtuvo financiamiento mayor a S/. 20,000.00.

CON RELACION A LA ADMINISTRACIÓN DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO

PORCENTAJE DEL CRÉDITO FUE PARA EL BENEFICIO DE LA EMPRESA

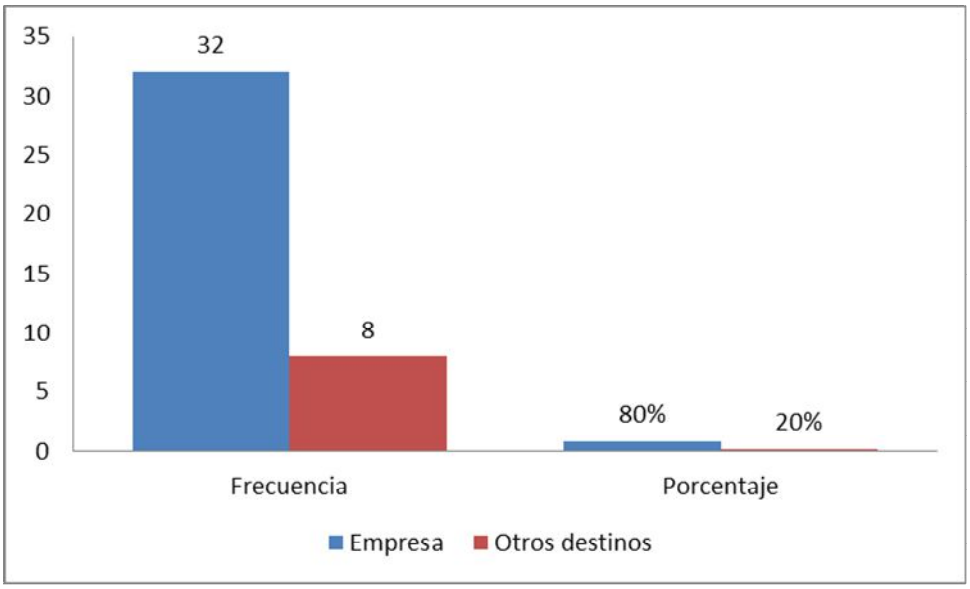

Figura N° 13. Distribución porcentual del destino del crédito obtenido por las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013.

FUENTE: Tabla N° 13

INTERPRETACION

En la figura Nº 13 y tabla N° 13 se observa que del 100% de los encuestados, el 80% destino a la empresa y el 20% tuvo otro destino diferente.

PORCENTAJE DE METAS CUMPLIDAS CON EL FINANCIAMIENTO CREDITICIO

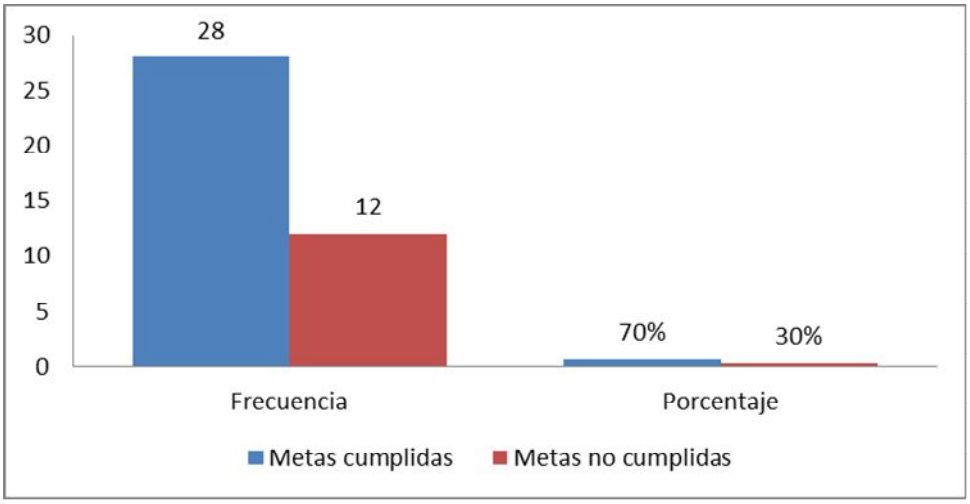

Figura N° 14. Distribución porcentual de las metas cumplidas con el financiamiento obtenido po las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013

FUENTE: Tabla N° 14

INTERPRETACION

En la figura Nº 14 y tabla N° 14 se observa que del 100% de los encuestados, el 70% cumplió sus metas y el otro 30% no logro cumplir sus metas.

CON RELACION AL CRECIMIENTO DE LAS MYPE LUEGO DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO

INCREMENTO DE VENTAS EN LA MYPES LUEGO DEL FINANCIAMIENTO

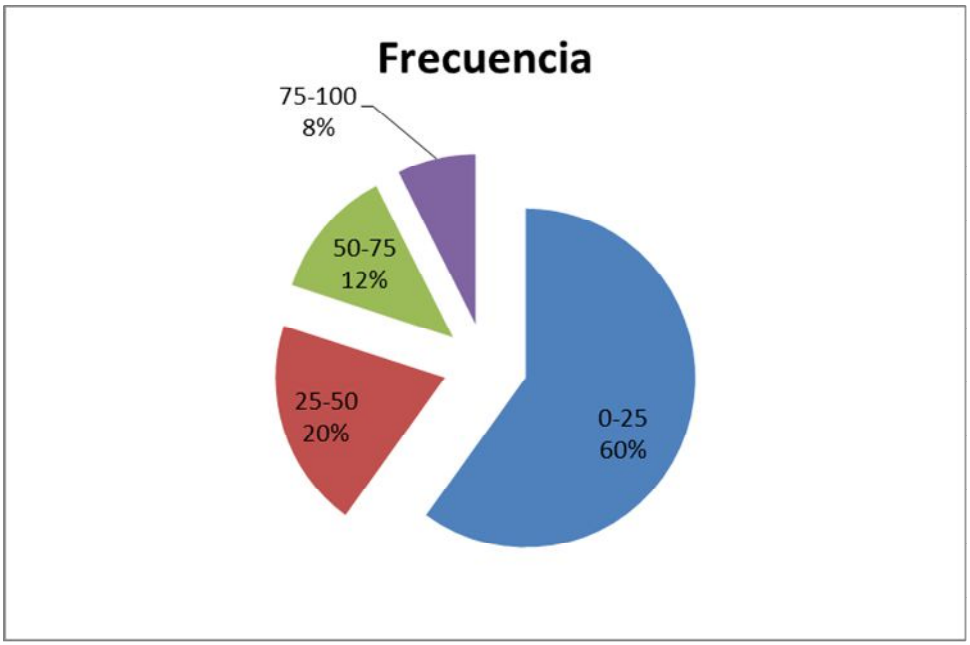

Figura N° 15. Distribución porcentual del incremento de ventas luego del financiamiento crediticio obtenido por las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013.

FUENTE: Tabla N° 15

INTERPRETACION

En la figura Nº 15 y tabla N° 15 se observa que del 100% de los encuestados, el 60% obtuvo un crecimiento de hasta un 25%, el 20% obtuvo un crecimiento del 25% a 50%, el 12% obtuvo un crecimiento del 50% al 75% y el 8% de las mypes obtuvo un crecimiento de 75% a un 100%.

INCREMENTO DE INGRESOS EN LAS MYPE LUEGO DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO

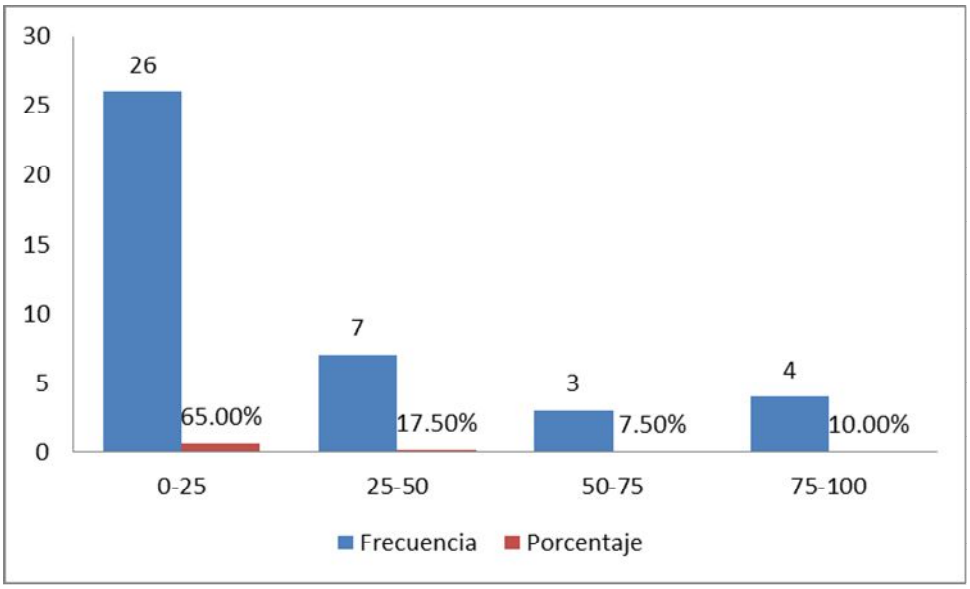

Figura N° 16. Distribución porcentual del incremento de ingresos luego del financiamiento crediticio obtenido por las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013.

FUENTE: Tabla N° 16

INTERPRETACION

En la figura Nº 16 y tabla N° 16 se observa que del 100% de los encuestados, el 65% obtuvo un crecimiento de hasta un 25%, el 17.5% obtuvo un crecimiento del 25% a 50%, el 7.5% obtuvo un crecimiento del 50% al 75% y el 10% de las mypes obtuvo un crecimiento de 75% a un 100%.

CRECIMIENTO DE LAS MYPE LUEGO DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO

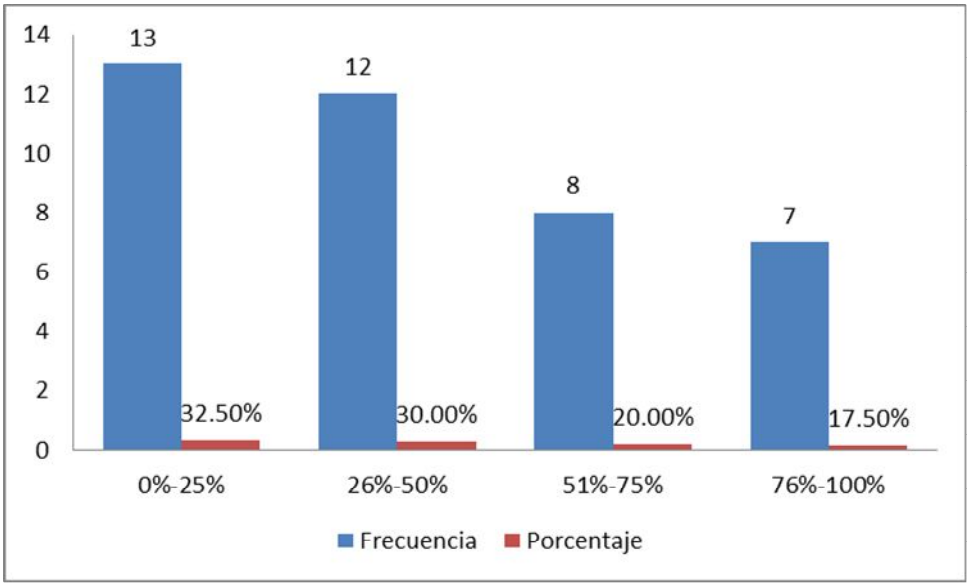

Figura N° 17. Distribución porcentual del crecimiento luego del financiamiento crediticio obtenido por las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013.

FUENTE: Tabla N° 17

INTERPRETACION

En la figura Nº 17 y tabla N° 17 se observa que del 100% de los encuestados, el 32.5% obtuvo un crecimiento de hasta un 25%, el 30% obtuvo un crecimiento del 26% a 50%, el 20% obtuvo un crecimiento del 51% al 75% y el 17.5% de las mypes obtuvo un crecimiento de 76% a un 100%.

FACTORES QUE HICIERON CRECER A LAS MYPE

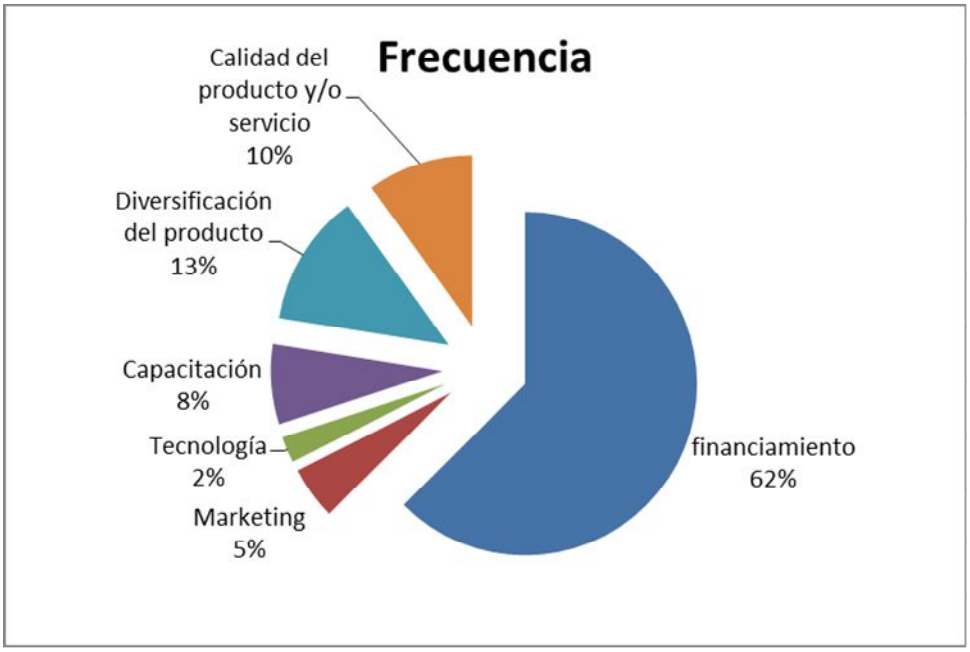

Figura N° 18. Distribución porcentual de los factores que hicieron crecer a las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013.

FUENTE: Tabla N° 18

INTERPRETACION

En la figura Nº 18 y tabla N° 18 se observa que del 100% de los encuestados, el 62% se debe al financiamiento, 13% a la diversificación de productos, el 10% al ala calidad de sus productos, el 8% a la capacitación, el 5% al marketing y el 2% a la tecnología.

Anexo 03

RECURSOS

- Humanos

  Investigador

  Asesor

  Digitador

- Materiales

  1.-Bienes de Inversión

  Compra de Impresora

  2.-Bienes de Consumo

  Papel

  3.- Servicio

  Fotografías

- Financieras o Financiamiento

  Ingresos Propios

  Ahorros

Anexo 04

Presupuesto

Rubro	Unidad de Medida	Cantidad	Precio unitario S/.	*Total*
Bienes				
lapiceros	unidad	3	1.00	3.00
resaltadores	unidad	2	2.50	5.00
correctores	unidad	1	4.00	4.00
impresora HP	unidad	1	750.00	750.00
Papel bond	millar	1	26.00	26.00
Folders	unidad	2	0.50	1.00
Servicios				
Fotocopias	unidad	100	0.10	10.00
Servicios de Internet (usb modem)	mes	4	100.00	400.00
Pasaje locales e interprovincial	unidad	14	6.00	84.00
imprevistos	unidad	1	20.00	20.00
Total				**1303.00**