

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



**Financiamiento formal y su incidencia en el crecimiento económico de las
MYPES - Asociación San Antonio Segundo Sector Mercado
Moshoqueque, 2022**

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

AUTOR

Carlos Eleazar Barrenechea Barsallo

ASESOR

Karhy Estela Cipriano Urtecho de Yong

<https://orcid.org/0000-0002-2848-6642>

Chiclayo, 2024

**Financiamiento formal y su incidencia en el crecimiento económico
de las MYPES - Asociación San Antonio Segundo Sector Mercado
Moshoqueque, 2022**

PRESENTADA POR

Carlos Eleazar Barrenechea Barsallo

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el título de

CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR

Luis Antonio Montenegro Pérez

PRESIDENTE

Pedro Jesús Cuyate Reque
SECRETARIO

Karhy Estela Cipriano Urtecho de Yong
VOCAL

Dedicatoria

Dedico esta investigación a Dios y a mis padres. A Dios, por haberme concedido la sabiduría para elegir mi carrera y la fortaleza para superar los obstáculos a lo largo de mi trayectoria universitaria. A mis padres, les agradezco profundamente por el apoyo inquebrantable y el amor constante que me han brindado durante los últimos cinco años. Sus valores inculcados y la confianza que depositaron en mí han sido fundamentales para superar desafíos y completar esta enriquecedora etapa de mi vida. Esta tesis es el resultado de un esfuerzo conjunto y de la valiosa influencia de quienes me rodean.

Agradecimientos

Expreso mi profundo agradecimiento a mi alma máter, la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Esta institución me ha brindado la invaluable oportunidad de adquirir conocimiento a través de docentes altamente capacitados, quienes no solo compartieron su experiencia, sino también valores que han enriquecido mi formación.

Deseo hacer un reconocimiento especial a mi asesora, la Mgtr. Karhy Estela Cipriano Urtecho, cuya orientación experta, consejos valiosos y constante ánimo han sido pilares cruciales para culminar con éxito mi tesis. Su guía ha sido un faro en este camino académico.

Finalmente, extendiendo mi gratitud a todos mis familiares y personas que, de diversas maneras, han contribuido a este proceso que culmina con mi titulación universitaria. Su apoyo, estímulo y presencia en esta travesía académica han sido invaluable, y reconozco la importancia de su participación en este logro.

TESIS

INFORME DE ORIGINALIDAD

11 %	11 %	1 %	5 %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	2 %
2	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	1 %
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1 %
4	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
5	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
6	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1 %
7	emprendedores.tv.pe Fuente de Internet	<1 %
8	docplayer.es Fuente de Internet	<1 %
9	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote	<1 %

Índice

Resumen	9
Abstract	10
I. INTRODUCCIÓN	11
II. REVISIÓN DE LITERATURA	14
2.1. Antecedentes.....	14
2.2. Bases Teórico Científicas	20
2.2.1. Financiamiento Formal	20
2.2.2. Crecimiento Económico	25
III. MATERIALES Y MÉTODOS	31
3.1. Tipo y Nivel de Investigación:	31
3.2. Diseño de Investigación.....	32
3.3. Población, Muestra y Muestreo	33
3.4. Criterios de Selección:	34
3.5. Operacionalización de Variables:.....	34
3.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	36
3.7. Procedimientos	36
3.8. Plan de Procesamiento y Análisis de Datos.....	37
3.9. Matriz de Consistencia	38
3.10. Consideraciones Éticas	39
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	40
4.1. Resultados.....	40
4.1.1. Descripción de las principales Características de las MYPES Comerciales de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque en el año 2022. 40	
4.1.2. Análisis del Financiamiento Formal en las MYPES de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque, 2022	44
4.1.3. Análisis del Crecimiento Económico de las MYPES de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque, 2021-2022.....	52
4.1.4. Diseño de Estrategias para un Adecuado Financiamiento de las MYPES de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque, 2022	58
4.2. Discusión	78
V. CONCLUSIONES	82
VI. RECOMENDACIONES	84
VII. REFERENCIAS	86
VIII. ANEXOS.....	91

Lista de Tablas

Tabla 1. <i>Operacionalización de variables</i>	43
Tabla 2. <i>Matriz de Consistencia</i>	47
Tabla 3. <i>Consideraciones éticas</i>	48
Tabla 4. <i>Nivel de Educación</i>	49
Tabla 5. <i>Emisión de Comprobantes</i>	52
Tabla 6. <i>Tipos de Servicios</i>	57
Tabla 7. <i>Crédito de Capital de Trabajo y Crecimiento Económico</i>	60
Tabla 8. <i>Inversión en Activos</i>	65
Tabla 9. <i>Reinversión de las Utilidades</i>	68
Tabla 10. <i>Tipos de Historial Crediticios</i>	70
Tabla 11. <i>Clasificación de morosidad entidades financieras</i>	71
Tabla 12. <i>Productos Financieros Formales</i>	84
Tabla 13. <i>Definiciones básicas para conseguir una cultura financiera</i>	87

Lista de Figuras

Figura 1. <i>Capital de Terceros</i>	50
Figura 2. <i>Nivel de Ventas Mensuales</i>	51
Figura 3. Emisión de Comprobantes	52
Figura 4. Importancia del acceso a Créditos Formales	55
Figura 5. Acceso a Financiamiento	56
Figura 6. Motivos del complicado acceso al Financiamiento	58
Figura 7. Crédito de Capital de Trabajo y Crecimiento Económico.....	60
Figura 8. Incremento Nivel de Ventas	64
Figura 9. Inversión en Activos	65
Figura 10. Tipos de Activos	66
Figura 11. Situación Económica Actual.....	67
Figura 12. Estrategias para obtener un financiamiento formal	69
Figura 13. Pautas a tener en cuenta para poder sustentar los ingresos	77

Lista de Anexos

Guía de Cuestionario.....	106
Resultados del cuestionario procesados en el SPSS.....	112
Evidencias aplicadas al desarrollo de la investigación.....	134

Resumen

Las MYPES son consideradas el motor de la economía, pues contribuyen al crecimiento y desarrollo del país, en donde el financiamiento formal es importante, debido a que se necesita de un capital sólido para invertir. Aunque, las entidades financieras suelen denegar los créditos por falta de información financiera de los negocios, siendo este un problema para los comerciantes. Los cuales deben poseer habilidades que les permiten tomar decisiones financieras adecuadas. Por ende, el presente trabajo de investigación se centraliza en evaluar la incidencia del financiamiento formal en el crecimiento económico de las MYPES comerciales del segundo sector del mercado Moshoqueque, contando con una metodología que ha sido de tipo aplicada y el diseño de investigación descriptivo con un corte transversal, pues se realizó en un solo periodo la recolección de información. Como población de estudio se ha tenido a la Asociación San Antonio del Segundo sector del Mercado Moshoqueque, conformada por una muestra de 121 comercios, obteniendo resultados por medio de un cuestionario. Evidenciando que el 56.20% de los negocios han sabido manejar los servicios financieros obtenidos y con ello han podido crecer, sin embargo, el 43.8% de MYPES no han obtenido un financiamiento formal, lo que ha llevado a que exista un estancamiento operativo por la falta de capital de trabajo. Ante esta situación, lo que se buscó con la investigación fue diseñar estrategias para que las MYPES Comerciales puedan conseguir un adecuado financiamiento, tomando en cuenta la cultura financiera, que conlleve que los comerciantes puedan elegir el producto financiero adecuado, permitiendo el crecimiento económico de las MYPES.

Palabras Clave: Financiamiento, Crecimiento Económico, MYPE, Financieras.

Abstract

MYPES are considered the engine of the economy, as they contribute to the growth and development of the country, where formal financing is important, because solid capital is needed to invest. Although, financial institutions usually deny credit due to lack of financial information about the businesses, this being a problem for merchants. Which must possess skills that allow them to make appropriate financial decisions. Therefore, this research work focuses on evaluating the impact of formal financing on the economic growth of commercial MYPES in the second sector of the Moshoqueque market, using a methodology that has been applied and a descriptive research design with a cross-sectional, since the information collection was carried out in a single period. The San Antonio Association of the Second Sector of the Moshoqueque Market was used as the study population, made up of a sample of 121 businesses, obtaining results through a questionnaire. Demonstrating that many of the businesses have known how to manage the financial services obtained and with this have been able to grow, however, 43.8% of MYPES have not obtained formal financing, which has led to operational stagnation due to lack of capital. of work. Given this situation, what the research sought was to design strategies so that Commercial MYPES can obtain adequate financing, taking into account the financial culture, which means that merchants can choose the appropriate financial product, allowing the economic growth of the companies. MYPES.

Keywords: Financing, Economic Growth, MYPE, Financial.

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) constituyen una parte vital de la economía, pero a menudo enfrentan dificultades para obtener el capital necesario para su funcionamiento y crecimiento, debido a la falta de conocimiento sobre finanzas por parte de los comerciantes, lo que ha limitado la obtención de créditos de las entidades pertenecientes al sistema financiero. Siendo esto por diversos motivos que suelen ser costos elevados en intereses, garantías, demora en la aprobación de un crédito, entre otros. Dificultando el acceso al recurso financiero que permita un crecimiento económico de las MYPES comerciales (Chagerben et al., 2017).

La investigación es importante, pues nos va a permitir conocer sobre las nociones de educación financiera que tienen los comerciantes respecto al uso de fuentes de financiamiento formales, considerando el hecho de que serían un medio por el cual las MYPES puedan obtener liquidez para invertir en tecnología, mercaderías o adquisición de activos fijos que permitan conseguir un crecimiento económico.

Según Bonett et al. (Colombia, 2018) el mayor impedimento para que los comerciantes consigan financiamiento son los elevados costos que se generan por adquirir el préstamo y que repercuten en las utilidades. Asimismo, la opción de obtener un servicio financiero, viene a ser muy limitado en las de MYPES, por ende, al momento de obtener financiación lo hacen con condiciones de juego nada favorables. A su vez, García et al. (Arequipa, 2017) mencionan que “el principal limitante viene a ser el limitado acceso a financiación y la inadecuada gestión empresarial. Asimismo, el financiamiento formal no suele ser lo adecuadamente atrayente para esta clase de negocios, ya que suelen usarlas pocas veces”. Asimismo, Rivera y Villanueva (Chiclayo, 2020) señalan que las MYPES al momento de obtener financiamiento no lo suelen aprovechar, debido a que optan por el servicio más común o el que la entidad financiera recomienda, pues los dueños no suelen tener las nociones suficientes sobre finanzas.

En el contexto específico del distrito de José Leonardo Ortiz se encuentra ubicado “El Mercado Moshoqueque”, este se encuentra dividido en tres etapas, en donde la población escogida fueron las MYPES de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque, las cuales han obtenido un estancamiento financiero por falta de liquidez.

debido al limitado acceso a créditos financieros. En base a ello, se denotó un limitado crecimiento económico de las MYPES de la asociación que representan al sector comercial, que influyen y aportan en la economía de diversas familias locales. Por tal motivo, esta investigación presenta la siguiente problemática: ¿De qué manera el financiamiento formal incide en el crecimiento económico de las MYPES de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque en el año 2022?

Considerando lo anterior, Montoya y Navarro (2018) mencionan que el financiamiento formal implica proveer recursos para respaldar actividades comerciales, ya sea para adquisiciones o inversiones. Asimismo, el uso del financiamiento es esencial en cualquier sistema económico, pues es el medio por el cual se llega a conseguir liquidez que es necesario para que la empresa continúe con sus operaciones, es decir, que viene a ser el modo por el cual se obtiene capital que sirva para invertir en la entidad. A su vez, Gil et al. (2020) mencionan que el crecimiento económico de las empresas se ve influenciado por varios factores, como la capacidad innovadora, la identificación del mercado objetivo, la posición competitiva de la empresa, las políticas internas y el contexto macro y microeconómico en el entorno empresarial. Esto, en muchos casos, implica tener suficiente liquidez disponible. Por ello, el obtener crecimiento económico es muy importante tanto para quienes son dueños como para quienes conforman el negocio, debido a que la empresa tiene la capacidad de generar un crecimiento económico que permite a los involucrados conseguir beneficios.

Respecto a los antecedentes, Bravo (2020) concluye que “las MYPES prefieren trabajar con capital propio. Por el hecho de que no cuentan con los conocimientos suficientes o no han tenido acceso a capacitaciones que les permita entender las oportunidades que trae consigo el utilizar el financiamiento externo”. Asimismo, Cervantes y Romero (2017) en su investigación concluyen que las MYPES no consiguen el acceso a los servicios financieros que solicitan debido a que no cuentan con los diversos avales que suelen solicitar las entidades bancarias, y a su vez, no cuentan con antecedentes de haber tenido algún préstamo.

En el primer objetivo, se destacó que la mayoría de los comerciantes tienen estudios secundarios, asimismo, carecen de conocimientos sólidos en cultura empresarial, cultura financiera y tributaria. Esto limita su desarrollo, ya que muchas MYPES están

dirigidas por familias. Por consiguiente, el propósito de la estrategia se centra en la obtención de la confianza de las entidades financieras y la implementación de una cultura tributaria apropiada, que constituyen un factor fundamental para la estabilidad y crecimiento de los comercios.

En el segundo objetivo, el análisis del financiamiento formal en la Asociación San Antonio revela que un porcentaje significativo de comerciantes aún recurren a financiamiento informal. Por el hecho de que, el acceso al financiamiento formal es limitado, pues la mayoría de los comerciantes se financian con capital propio o de terceros. Añadido a eso, la falta de conocimiento sobre diversas opciones financieras y el temor a endeudarse obstaculizan el crecimiento de los negocios.

En cuanto al tercer objetivo, la economía de las micro y pequeñas empresas ha sido afectada por la situación económica y política del país. Aproximadamente el 60% de los comerciantes no han visto mejoras en sus ventas en los últimos dos años. Por ende, es importante promover una mayor diversidad de productos para atraer a los consumidores y fomentar la competencia. Asimismo, el progreso de las MYPES debe estar vinculado con formación en gestión y finanzas, con el fin de que los comerciantes puedan obtener ingresos y recursos mediante un financiamiento formal adecuado.

Por último, enfocándose en el cuarto objetivo sobre estrategias para conseguir financiamiento formal, los comerciantes pueden implementarlas para fortalecer la solidez de sus negocios. Siendo recomendable conocer las ventajas ofrecidas por el estado a las empresas formales, familiarizarse con los productos financieros formales y considerar la obtención de créditos en el sistema financiero público.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Andrade et al. (2020) en su investigación titulada “Fuentes de financiamiento y su impacto en el desarrollo del sector microempresarial comercial del Cantón Quevedo” buscaron “Determinar la posible relación existente entre las fuentes de financiamiento y su incidencia en el desarrollo económico de las MYPES”. El método utilizado para realizar la investigación fue de tipo aplicada. En donde, se realizó una encuesta, para su posterior análisis, de las respuestas obtenidas por parte de 385 microempresas comerciales del Cantón Quevedo. Encontraron qué tipos de créditos suelen acceder las MYPES y si estos le permiten obtener beneficios. Asimismo, concluyeron en las similitudes que suelen tener los diferentes negocios que han podido acceder a algún tipo de producto financiero, la formalidad y la información financiera que permita analizar la situación del negocio. A su vez, llegaron a reconocer las clases de servicios a los que suelen tener acceso los comercios, siendo el financiamiento más solicitado el crédito comercial ordinario de consumo.

Siendo esta información relevante para la investigación debido a que se relaciona la formalidad con el hecho de poder conseguir crecimiento económico, pues por medio de ella se abren diversas oportunidades para que las MYPES puedan acceder a financiamiento formal. Así como el hecho de saber que la información financiera es clave para tener acceso a un financiamiento, sin embargo, en este tipo de negocios es limitada la información y por ende se debe sustentar con los comprobantes tanto que emite como que recibe el negocio para poder tener un sustento de las actividades al momento de solicitar un crédito.

Ortega y Sarcos (2017) en su tesis titulada “Fuentes de financiamiento y su impacto en el desarrollo del sector microempresarial Comercial del Cantón La Maná” señala que el objetivo general es “Analizar las fuentes de financiamiento y su impacto en el desarrollo del sector micro empresarial comercial, en el cantón La Maná”. Como metodología, dicha

investigación viene a ser de tipo aplicada, por el hecho de que la información conseguida está basada en diversos conceptos sobre las fuentes de financiamiento, con un nivel descriptivo, contando con una población de 3.830 microempresas del sector comercial existentes en el cantón La Maná, que al aplicar el muestreo obtuvieron 362 microempresas a encuestar, que les permitió obtener resultados. Llegaron a la conclusión de que, si existe incidencia por parte de los diversos servicios financieros en relación con los comercios, dicho resultado se basó en el uso de dos variables, una de ellas la rentabilidad que pueden tener y la otra en el patrimonio que suelen poseer, estas dos variables buscaron encontrar una relación con el financiamiento, con ello ambos autores señalan que es importante tener acceso al financiamiento, pues permite generar mejores utilidades, siendo esto clave para que el capital del negocio obtenga un crecimiento.

Sobre la base de lo mencionado, se puede decir que esta información puede complementar a la investigación en el hecho de que para poder generar mayores ingresos y por ende tener una mayor utilidad al final del año es clave contar con un financiamiento formal de cualquier tipo, siempre y cuando este sea utilizado con responsabilidad y con objetivos a corto y mediano plazo que debe plantearse la MYPE.

Báez y Nic (2016) en su investigación titulada “El financiamiento en la Micro y Pequeña empresa, considerando sus expectativas de crecimiento” buscaron “Conocer la importancia del financiamiento adquirido por las MYPES, en relación con sus expectativas de crecimiento”. Dicha investigación fue descriptiva pues se basó en dos variables, añadido a eso también es una investigación de tipo correlacional, pues combinó elementos referentes al tema que permitieron conocer si existe relación alguna entre lo que viene siendo financiamiento y crecimiento. Además, usaron un instrumento que permita medir las características de las MYPES comerciales mexicanas desde la perspectiva del dueño o administrador del negocio. Los autores presentaron como conclusión que las personas que representan a los negocios comerciales sí tienen nociones acerca del financiamiento, es decir, que conocen los diversos productos financieros y a cuánto ascienden sus deudas con los bancos o cajas. Por tal, los comerciantes de las MYPES tienen una visión sobre inversión que permite saber usar los recursos que lleven a obtener un mejoramiento de sus resultados.

Ascencio (2020) en su tesis buscó “Determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del cantón La Libertad – provincia de Santa Elena en el año 2019”. El autor utilizó como metodología, lo que viene siendo investigación mixta, debido a que es cuantitativa y cualitativa a la vez, siendo cuantitativo, por el hecho de que se extrae la información de fuentes y bases de datos teóricas. Por otro lado, viene a ser cualitativo, debido a que la información es recopilada mediante cuestionarios aplicados a 237 MYPES del cantón La Libertad, de una población de 620 MYPES, que llevó a determinar a qué tipo de financiamiento suelen recurrir este tipo de negocio. Concluyó que los empresarios son conscientes de que no solo el hecho de obtener financiamiento significa crecimiento, sino que dicho crecimiento se obtiene mediante un manejo adecuado de dichos fondos. Pues siempre existe el riesgo de no poder pagar a tiempo los préstamos por haber tomado malas decisiones con el dinero recibido, llevando a que las MYPES suelen tener un estancamiento económico que en algunos casos significa el cierre del negocio.

Pacori (2019) en su tesis titulada “El crédito financiero y su incidencia en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro, prendas de vestir del Mercado Internacional 24 de octubre de Juliaca” buscó “Evaluar la incidencia del crédito financiero en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional 24 de octubre de Juliaca”. Tuvo como metodología, un enfoque totalmente cuantitativo, basado en un tipo de estudio descriptivo correlacional. A su vez, como diseño, se denotó que es no experimental, puesto que los diversos fenómenos no fueron modificados, sino que se observan tal y como suceden, sin interferencia alguna del investigador. Aplicándose a una muestra de 76 comerciantes del rubro prendas de vestir escogidos al azar. El autor concluye que existe un nivel bajo acerca del acceso a la información, es decir, que los comerciantes no son conscientes de los diversos servicios financieros que ofrecen las entidades financieras. Los mismos comerciantes reconocen que no tienen el conocimiento acerca de los servicios financieros por el hecho de que no han sido capacitados por ninguna entidad financiera ni pública y por ello el manejo de sus negocios se realiza de forma empírica.

Ruiz y Vega (2018) en su tesis titulada “Las fuentes de financiamiento formal y el desarrollo de las Mypes desde enero 2015 – diciembre de 2016 en el Distrito de Chota” tuvieron como objetivo general “Determinar la relación existente entre las fuentes de financiamiento formal y el desarrollo de las MYPES desde enero 2015 - diciembre 2016 en el distrito de Chota”. Como metodología plantearon una investigación no experimental, con un corte transaccional, y con una correlación causal; para recopilar la información usaron la encuesta. Tuvieron como población a las MYPES del distrito de Chota que representan un total de 1333, tomando en cuenta como muestra a comerciantes que, sí han conseguido recibir financiamiento por parte de entidades financieras formales, siendo la muestra de 90 MYPES. Los autores concluyeron que las MYPES suelen escoger una financiación con las financieras, en este caso un 47.8%, es decir, que las otras entidades como bancos o cajas suelen ser menos utilizadas por los comerciantes. En parte, debido a que existen mayores disposiciones por parte de este tipo de financiamiento formal, pues los bancos suelen exigir una mayor cantidad de requisitos para brindar un servicio de financiamiento.

Borda y Vega (2016) en su investigación titulada “Impacto de la inclusión financiera en el crecimiento económico de las MYPES de la Provincia de Chupaca” plantearon como objetivo general “Determinar el impacto de la inclusión financiera en el crecimiento económico de las MYPES de la Provincia de Chupaca”. Dentro de la metodología, aplicaron un estudio de tipo aplicada, pues el objetivo es darle solución a inconvenientes prácticos que suelen suscitarse dentro de las necesidades que tiene cualquier sociedad, con base en un nivel descriptivo correlacional, utilizando como instrumento para recolectar el cuestionario por medio de la aplicación de una encuesta a una población de 54 MYPES, considerando una muestra de 31 MYPES de abarrotes de la provincia de Chupaca. Respecto a la conclusión, los autores comentaron que los contratos de leasing financiero en los negocios comerciales tienen una incidencia efectiva para el mejoramiento del nivel de ventas, puesto que la finalidad que tiene un contrato en las MYPES comerciales es conseguir que aumenten los ingresos que conlleven tener una mayor utilidad, pues el hecho de contar con vehículos permite que se dé un mayor nivel de ventas. Asimismo, favorece a los comerciantes, pues, por medio de un arrendamiento, se pueden obtener beneficios tributarios, financieras y demás aspectos positivos que permiten el crecimiento de un negocio.

Chuzón (2017) en su tesis titulada “Fuentes de financiamiento y su efecto en el crecimiento económico de las MYPES del distrito de Olmos 2017”, tenía como objetivo general “Determinar los efectos que genera las fuentes de financiamiento en el crecimiento económico de las MYPES del Distrito de Olmos 2017”. El trabajo metodológico utilizado fue el inductivo, pues lo que se buscó es analizar las consecuencias que pueden generarse al obtenerse financiamiento, siendo un trabajo de tipo aplicado, con un enfoque cuantitativo que tiene un diseño no experimental. La población estuvo representada por 150 MYPES, obteniendo una muestra de 93 MYPES del distrito Olmos. La autora llega a la conclusión de que existe un efecto positivo en el crecimiento económico de las MYPES que han podido obtener financiamiento formal, aunque el hecho de que los comerciantes sigan teniendo nociones básicas sobre finanzas y administración de un negocio ha llevado a que no se dé un adecuado manejo del negocio; y en otros casos muchos comercios no suelen recurrir al financiamiento por el temor a endeudarse, pues los tiempos en que se deben cancelar los pagos se encuentran por encima del año, asimismo por la elevada competencia y la informalidad que se presenta en la zona.

Cabrera y Chuquicusma (2016) en su investigación titulada “Las fuentes de financiamiento como base para el crecimiento económico de la empresa Grupo José Miguel S.R.L. Chiclayo 2015” plantearon como objetivo general “Determinar de qué manera las fuentes de financiamiento inciden en el crecimiento económico de la empresa Grupo José Miguel S.R.L.- Chiclayo-2015”. En el aspecto metodológico, el trabajo es de tipo descriptivo - cuantitativo, por el hecho de que se ha analizado las variables sin modificar ningún aspecto de las mismas, teniendo un diseño descriptivo-correlacional. La población estuvo conformada por el gerente general y 5 trabajadores administrativos de la empresa Grupo José Miguel S.R.L. Los autores concluyen que se identificó que las fuentes de financiamiento son recursos financieros que suelen estar disponibles para poder obtener fondos, siendo importantes para permitir que las actividades se diversifiquen y por medio de ellas se obtengan un crecimiento continuo, siendo las fuentes más utilizadas las que están por encima de un año, es decir, los créditos de largo plazo, a su vez se encontró que los créditos formales que suele obtener el negocio es regular en un 33% y buena en un 50%, estos niveles relativamente altos se debe a que el negocio cuenta con instrumentos que permitan conseguir un crecimiento económico.

Pérez (2021) en su investigación titulada “Políticas tributarias y su influencia en el crecimiento económico del emporio comercial de Moshoqueque, Chiclayo” planteó como objetivo general “Determinar de qué manera las políticas tributarias influyen en el crecimiento económico del emporio comercial de Moshoqueque, Chiclayo”. Respecto a la metodología, el tipo de investigación viene a ser básica, con un diseño no experimental, transversal, correlacional, causal, puesto no se ha cambiado el contenido de las variables, en el caso de la técnica se utilizó el muestreo cuantitativo, la población está conformada por 4 500 comerciantes formales del emporio comercial de Moshoqueque, donde obtuvieron una muestra de 80 comerciantes. La autora concluyó que se ha demostrado en la investigación que el aumento de los ingresos va a mejorar el desarrollo económico del sector, pero, existen dificultades que perjudican el mejoramiento de los negocios, los cuales se refieren a la limitada data tributaria que deben tener las entidades receptoras de impuestos con la sociedad que pertenece al sector y el exceso de aumento de la informalidad, en parte por la crisis del COVID-19.

2.2. Bases Teórico Científicas

2.2.1. Financiamiento Formal

Como primera variable se tiene al financiamiento formal, el cual permite que muchas empresas obtengan capital con el que puedan invertir en sus negocios, sea en activos para el uso de la empresa o en mercaderías para su comercialización (Concha y Espíritu, 2019). Siendo otorgado por entidades que pertenecen al sistema financiero, como lo son bancos, cajas, financieras que se encuentran regularizadas por la SBS.

Por ende, el acceso al financiamiento formal puede impulsar el éxito de los micro y pequeños empresarios al proporcionarles los recursos necesarios para expandir sus operaciones y mejorar su competitividad.

Considerando que existen dos formas de obtener un financiamiento formal, siendo la primera el financiamiento interno, en donde Vera (2020) comenta que se puede obtener mediante aportes de los socios. A su vez, la segunda forma de obtener financiamiento formal viene a ser fuentes externas, las cuales son definidas por Moreno (2018) como la obtención de capital que se da por medio de agentes externos a la entidad, a esta obtención se le suele llamar apalancamiento.

En base a lo mencionado, se pueden considerar dos dimensiones claves, el financiamiento formal a corto plazo y el financiamiento formal a largo plazo:

2.2.1.1. Financiamiento de corto plazo

Jiménez et al. (2019) afirman que el financiamiento de corto plazo se refiere a la obtención de fondos para cubrir necesidades financieras, por lo general, menores de un año. Este tipo de financiamiento se utiliza para financiar capital de trabajo.

Por tal motivo, este tipo de financiamiento es necesario porque muchas veces las empresas enfrentan desfases entre los flujos de efectivo que generan y los pagos que deben realizar en un determinado periodo. Aunque puede resultar más costoso en

términos de tasas de interés, es una herramienta crucial para mantener la liquidez y el funcionamiento adecuado del negocio. Este tipo de financiamiento se clasifica en:

➤ Crédito financiero

Dicha opción de financiamiento suele ser especialmente atractiva para las MYPES, pues son créditos que tienen una aprobación en corto tiempo, y con ello se da la opción de disponer de liquidez. Este tipo de crédito en su mayoría funciona o es accesible sin que exista un aval o una garantía de la MYPE que requiera el crédito.

Benavides et al. (2019) indica que “el crédito financiero a corto plazo más utilizado es el préstamo bancario con plazo menor de 12 meses, los cuales suelen ser solicitados para el cumplimiento de obligaciones, compra de mercadería o remodelación del negocio”. Estos préstamos pueden ayudar a mantener el flujo de efectivo, sin incurrir en un endeudamiento excesivo que pueda dificultar las operaciones a largo plazo.

➤ Tarjetas de Crédito

Según Esparza y García (2017), las tarjetas de crédito son comúnmente denominadas "dinero plástico" debido a que representan un medio de pago que no requiere el uso de efectivo y proporciona financiamiento automático. A diferencia de las tarjetas de débito, que también son medios de pago sin efectivo visible, los usuarios de las tarjetas de crédito contraen una deuda con la entidad bancaria.

Han tenido un impacto en las MYPES, pues están siendo utilizadas para poder adquirir existencias o cumplir con algún gasto de forma inmediata. Sin embargo, pueden resultar negativos en los casos donde los comerciantes no manejen bien sus finanzas y se endeuden, puesto que estas tarjetas tienen un elevado costo que vienen a ser los intereses, los cuales son de los más altos de los productos financieros.

➤ Crédito Capital de Trabajo

Según la perspectiva de Jiménez et al. (2019), la base teórica que respalda el

uso del capital de trabajo como indicador de liquidez se basa en el concepto de que cuanto mayor sea la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos circulantes, mayores serán las condiciones favorables para cumplir con las obligaciones que vencen de manera responsable.

Es decir, que al contar con capital de trabajo permite que la empresa pueda invertir y cumplir con sus proveedores, siendo relevante el contar con un crédito enfocado en que la empresa cuente con liquidez para invertir en mercaderías, que permitan obtener un retorno económico.

➤ Crédito Comercial de proveedores

De acuerdo con las observaciones de Castillo et al. (2017), se señala que en los créditos otorgados por los proveedores se establece un período de tiempo acordado entre la empresa y el proveedor para que el beneficiario pueda realizar el pago en una fecha determinada. Además, para acceder a un crédito, las empresas deben cumplir con ciertos requisitos establecidos por los proveedores.

Basándose a ello, se puede mencionar que el único acceso a financiamiento formal no solo se da por medio de bancos o financieras, sino que también existe el crédito comercial que otorgan los proveedores, lo que permite que las MYPES puedan tener un margen para cumplir con sus obligaciones.

➤ Crédito de Consumo

De acuerdo con el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) en 2019, se definen como créditos de consumo aquellos préstamos con el propósito de cubrir pagos relacionados con bienes, servicios o gastos personales, también abarcan aquellos obtenidos a través de tarjetas de crédito, así como los otorgados por grandes almacenes e hipermercados.

Si se busca otro modo de financiarse está el crédito de consumo, que es el préstamo que permite la compra de productos y/o servicios. En otros términos, es un crédito destinado para adquisiciones usuales, siendo estas la adquisición de muebles,

cubrir diversos gastos o algún imprevisto que se pueda suscitar, que, en el caso de los microempresarios, lo suelen solicitar para invertir en su negocio.

➤ Factoring

Lamac (2021) entiende que el factoring permite vender créditos comerciales a un banco. En donde, el valor acordado por el que se suele realizar la transacción o la adquisición de alguna factura y/o letra, llega a incluir una deducción por medio de la institución financiera que cobra intereses y una comisión por negociación.

Siendo una herramienta útil para las empresas al proporcionarles acceso rápido a capital de trabajo y mejorar su flujo de efectivo al convertir las cuentas por cobrar en efectivo inmediato. Es por ello que, el factoring puede ser muy beneficioso para aquellas MYPES que suelen dar créditos importantes en mercaderías.

2.2.1.2. Financiamiento de largo plazo

De acuerdo con las afirmaciones de Castro (2019), las empresas tienen la opción de buscar financiamiento a largo plazo con el objetivo de adquirir activos fijos. Este tipo de préstamo se reembolsa utilizando los flujos de efectivo generados por la empresa a lo largo de varios años y se establece un cronograma de pagos que se adapta a la empresa.

Asimismo, se puede mencionar que existen diversos productos que suelen ser usados para adquirir activos como lo es la compra de un local o de algún vehículo, pues estos son utilizados en un largo plazo y por ende los costos suelen ser elevados y se complica cancelarlos en un tiempo menor a un año.

➤ Créditos financieros a largo plazo

Torres (2017) define a los créditos financieros a largo plazo como el crédito que es utilizado cuando una organización requiere fondos para adquirir bienes de capital como equipos, inmuebles, vehículos, entre otros, pagaderos en un lapso de tiempo mayor a un año.

Este tipo de préstamo permite financiar rápidamente cualquier activo que esté inmovilizado, aunque suele requerir garantías. Si se trata de las micro y pequeñas empresas, es aconsejable emplearlo cuando se requiere una cantidad significativa de dinero líquido para hacer frente a situaciones como la expansión del negocio.

➤ Leasing Financiero

Según Almeida y Montesdeoca (2020), el leasing financiero es una estrategia de financiamiento que se distingue por el hecho de que la entidad financiera, a solicitud del cliente, adquiere la propiedad de los activos necesarios y los entrega a cambio de una compensación. Este tipo de financiamiento es muy atractivo debido a sus beneficios tributarios.

Para las MYPES que necesitan de algún activo para el mejoramiento de su negocio, como puede ser un vehículo para el transporte de mercaderías, que permita disminuir los costos de los mismos en el mediano plazo, se puede considerar como un buen producto financiero.

➤ Renting

Según Nacarino y Valles (2018), el renting se define como un contrato de arrendamiento de bienes muebles que generalmente tiene una duración superior a un año. Su característica principal radica en establecer una cuota fija, mensual, trimestral o anual durante todo el período del contrato de arrendamiento.

La empresa o entidad de renting, por lo general, adquiere el bien seleccionado por el cliente en caso de no tenerlo en stock y lo pone a disposición del cliente bajo la modalidad de alquiler. En estos casos, la propiedad del bien la mantiene el arrendador.

➤ FAE – MYPE

De acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) en 2020, el FAE-MYPE es un fondo gubernamental creado con el propósito de respaldar préstamos de

capital de trabajo destinados a las micro y pequeñas empresas. Estos préstamos tienen plazos de 3 años y se ofrece un período de gracia de hasta 12 meses. La canalización de estos recursos se lleva a cabo a través de instituciones del sistema financiero.

Este beneficio por parte del estado (FAE-MYPE) surgió a raíz de la pandemia, siendo un crédito que se otorga para los negocios pequeños que necesitan capital para financiar sus operaciones, que permite que la empresa pueda tener una brecha para poder invertir y obtener un retorno que permita el posterior pago de la deuda.

➤ Crédito Activo Fijo

Barboza (2018) comenta que el crédito activo fijo permite a las empresas financiar la compra de activos que son esenciales para su funcionamiento y crecimiento a largo plazo. Al utilizar este tipo de financiamiento, las empresas pueden evitar desembolsar grandes sumas de dinero de manera inmediata, lo que les permite administrar mejor su flujo de efectivo y destinar sus recursos a otras áreas del negocio.

El Crédito Activo Fijo es un tipo de préstamo que permite a las empresas obtener los fondos necesarios para invertir en estos activos, los cuales son esenciales para el crecimiento y desarrollo del negocio. Este tipo de crédito suele tener plazos de pago más largos y tasas de interés más bajas en comparación con otros tipos de financiamiento, ya que los activos adquiridos se utilizan como garantía.

2.2.2. Crecimiento Económico

La variable dependiente es el crecimiento económico, donde Alfonso et al. (2018) comentan, que es muy importante tanto para quienes son dueños como para quienes la conforman, puesto que un negocio tiene la capacidad de generar beneficios económicos que permiten a los involucrados a obtener algún beneficio.

En el caso del dueño o los dueños suelen obtener su beneficio por medio de la repartición de dividendos y, por otro lado, los empleados obtienen un sueldo que permita que sus familias tengan un sustento económico. Dicho crecimiento económico de las MYPES, implica un incremento en su producción, ventas, empleo, rentabilidad

y capacidad de generación de valor agregado.

El crecimiento económico se divide en:

2.2.2.1. Factores Internos

Bernal (2018) menciona que en los factores internos pueden considerarse aspectos como la edad, tamaño, motivación, aspectos de gestión del conocimiento como asesorías y contar con empleados clave, así como la motivación, análisis de factores externos como los principales competidores, clientes y proveedores, que permitan al negocio controlar sus operaciones y tener un adecuado funcionamiento.

En algunos casos las limitaciones que existen dentro de los factores internos vienen a ser por causa de no tener una estrategia o el hecho de dejar la estrategia de la empresa de lado. Además, puede deberse a un mal manejo de las finanzas, por el hecho de que no se calculan los indicadores financieros que permita ver la situación económica de la MYPE.

Este a su vez se clasifica en:

- La estructura de propiedad

León et al. (2019) comentan que la estructura de las MYPES suele darse bajo la siguiente condición: “la empresa de menor tamaño solo tiene dos niveles jerárquicos, donde en el primer nivel está el propietario o dueño de la empresa, quien también actúa como gerente. En el segundo nivel se encuentran uno o dos empleados que trabajan bajo la supervisión del gerente”

Es por ello que, en esta estructura organizacional, la línea de autoridad es sencilla y las tareas que se realizan están estrechamente relacionadas con los objetivos del negocio. El gerente es la figura principal y tiene el poder de tomar decisiones y establecer las normas y tareas que se deben realizar. Los empleados que trabajan en el mostrador, por su parte, deben seguir las directrices y disposiciones del gerente.

➤ Ahorro

Según la teoría económica, el ahorro se puede definir como la cantidad que resulta de restar el consumo del ingreso disponible. La renta puede ser utilizada de dos maneras: para ahorrar o para consumir. Para analizar esto, se utilizan los conceptos de propensión marginal que indican el porcentaje de cada unidad monetaria que se destina a cada uno de estos dos componentes posibles de la demanda. (Oberst, 2014)

Por ello, el ahorro viene a ser la fracción de los ingresos que no se consume, es decir, el dinero que se recibe, pero no se gasta. Este dinero ahorrado puede ser utilizado para objetivos a corto plazo o largo plazo.

➤ Talento Humano

Con el fin de aumentar la productividad del personal, es importante enfocarse en el desarrollo de las competencias de aquellos que contribuyen a los objetivos de la organización. Al hacerlo, se puede lograr una mayor especialización en las funciones desempeñadas, lo que contribuye a la creatividad, innovación y mejora continua.

Pérez y Titelman (2018) mencionan que, en un mercado altamente competitivo, la verdadera ventaja no radica en los recursos financieros, ya que estos pueden ser adquiridos, ni en la tecnología, porque puede ser comprada. La verdadera ventaja competitiva reside en contar con el personal adecuado, con las habilidades laborales necesarias para cumplir con las demandas específicas de cada trabajo u ocupación.

➤ Activos del Negocio

Según Acosta (2020) los activos se definen como propiedades que son poseídas y en las cuales un individuo o una empresa tienen derecho legal o participación. En un negocio de propiedad única, el derecho de propiedad recae en el dueño, mientras que, en una sociedad, el derecho de propiedad es compartido por dos o más personas.

En otras palabras, los activos se componen de bienes y derechos que tienen un

valor económico y son propiedad de la empresa, permitiendo que el negocio pueda realizar sus actividades de manera efectiva.

➤ Posicionamiento en el mercado

Castaño y García (2017) lo define de la siguiente manera: El comprador y las acciones de la competencia son los determinantes del posicionamiento de una empresa en el mercado. Es decir, el posicionamiento se refiere a cómo el comprador percibe a la empresa en comparación con las marcas de los competidores clave.

Es decir, que las estrategias que aplique el negocio en relación a su competencia va a permitir definir el posicionamiento que puede llegar a tener, pues son los clientes quienes consumen y depende de ellos decidir dónde comprar productos.

➤ Educación financiera

Según BANSEFI (2019), la educación financiera consiste en un proceso mediante el cual se adquieren habilidades que permiten a los individuos tomar decisiones económicas, utilizando herramientas básicas de planeación de recursos.

Además, la educación financiera puede mejorar la relación entre las instituciones financieras y sus clientes, ya que los usuarios exigirán servicios más adecuados, mientras que las instituciones financieras tendrán un mayor entendimiento de las necesidades de sus usuarios y podrán ofrecer productos más competitivos.

2.2.2.2. Factores Externos

Bernal (2018) comenta que existen lo que son factores externos, los cuales vienen a ser de tipo económico, político, social o tecnológico, es decir que son cambios que tienen relevancia al momento de decidir o elegir una opción dentro de una entidad, en donde una empresa no tiene control sobre ellos, sino que debe tener un plan de acción que permita confrontar dichos cambios.

Los cambios económicos, políticos, sociales y tecnológicos pueden crear

oportunidades o desafíos para una empresa, y es fundamental que esta tenga la capacidad de adaptarse y responder de manera adecuada.

Estos factores se subdividen en:

➤ Economía nacional

Según Cartay (2019) la economía es fundamental para el desarrollo de un país, y la forma en que se administra influye en su crecimiento y nivel de prosperidad. Dado que los recursos para satisfacer las necesidades humanas son limitados y las necesidades son ilimitadas, la economía se encarga de distribuir dichos recursos para cubrir las necesidades humanas.

La economía se sustenta en la relación entre ofertantes y demandantes, así como en la capacidad productiva del país. Si esta distribución se hace de manera incorrecta, puede generar desequilibrios que resulten en problemas económicos tanto para los ciudadanos como para la nación en su conjunto.

➤ Acreedores

Según Céspedes (2017), el acreedor es el individuo o entidad a quien se le debe dinero en el marco de un préstamo financiero, mientras que el deudor es quien debe devolver el dinero junto con los intereses correspondientes al acreedor. La relación entre el acreedor y el deudor es fundamental en el ámbito financiero.

En términos generales, el acreedor se refiere a cualquier entidad o individuo que presta dinero o concede un crédito, mientras que el deudor es aquel que solicita la financiación y se compromete a devolver el dinero prestado junto con los intereses correspondientes.

➤ Competidores

Es importante el hecho de que las MYPES puedan enfocarse en métodos que permitan que no exista mucha competencia, es decir que se deben encontrar estrategias

que permitan que el crecimiento del comercio se diferencie de los posibles competidores que tengan el mismo giro o enfoque.

Las empresas deben analizar los negocios que compiten entre sí para obtener clientes, es por ello que, para poder mejorar en relación a otros negocios, lo debido es que el negocio se convierte en el mejor vendedor de la competencia, es decir que se debe hacer un continuo seguimiento de la competencia que permita reconocer los procesos que realizan para poder mejorarlos y aplicarlos a la empresa (Costa, 2018).

➤ Demanda de los clientes

López et al. (2013) entiende que el cliente siempre va a pedir productos o servicios de calidad, en donde los diversos negocios que se dediquen al mismo rubro busquen la forma de brindar el mejor producto al mejor precio, siendo esto un factor de crecimiento si es que se realiza un manejo adecuado.

Las empresas que se esfuerzan por brindar productos o servicios de alta calidad tienen mayores posibilidades de destacarse y obtener una ventaja competitiva. La calidad no solo se refiere a las características técnicas de un producto, sino también a la experiencia del cliente, la atención al cliente, la fiabilidad y la satisfacción general.

➤ Proveedores

Céspedes (2017) comenta que la capacidad que suelen tener los proveedores en un determinado mercado o conjunto de negocios es de importancia, por el hecho de que el acceso de algún crédito por parte de estos, puede determinar el beneficio que se puede obtener y con ello diferenciarse de la competencia.

Esto puede traducirse en beneficios para las empresas que trabajan con dichos proveedores, como una mayor calidad, precios más competitivos, mayor disponibilidad de productos, entre otros aspectos. Por lo tanto, es importante que las empresas establezcan relaciones sólidas con proveedores confiables y financieramente sólidos, lo que puede contribuir al éxito y crecimiento de sus negocios.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Tipo y Nivel de Investigación:

➤ Enfoque

Para abordar esta investigación, se adoptó un enfoque mixto, se eligió con el objetivo de obtener una visión más amplia y profunda del fenómeno en estudio. Puesto que, Hernández y Mendoza (2018) mencionan que, la utilización de este enfoque mixto permite plantear el problema de investigación de manera más clara y también facilita la identificación de las mejores estrategias para investigar.

Además, se empleó la exploración secuencial, el cual implica que la recopilación y el análisis de datos en la investigación cualitativa se llevan a cabo antes de la recopilación y el análisis de datos cuantitativos. Se dio prioridad al componente cualitativo de la investigación, y las conclusiones se integraron durante la fase de interpretación del estudio.

➤ Tipo

El tipo de estudio ha sido de tipo aplicada, porque el propósito de la investigación es crear conocimiento con aplicación directa y a mediano plazo en la sociedad. Esta investigación ha tenido un alto valor agregado ya que utiliza el conocimiento de la investigación básica. Con el objetivo de que, exista la diversificación y el progreso de los sectores sociales y con ello se cree riqueza económica.

Según Hadi et al. (2023), la investigación de tipo aplicada se nutre de la investigación básica o pura, ya que utiliza la teoría como base para abordar problemas prácticos. Se fundamenta en los hallazgos, descubrimientos y soluciones que se plantearon en los objetivos del estudio. En base a lo anterior, la investigación de tipo aplicada se centra en la búsqueda de soluciones prácticas a problemas o desafíos específicos en un contexto real.

➤ Nivel

El estudio ha sido descriptivo, porque se comprendió cuales vienen a ser las principales características que poseen las MYPES comerciales del mercado Moshoqueque, a su vez como se ha dado la obtención de financiamiento. Asimismo, se buscó conocer si es que existe una posible incidencia positiva entre lo que es financiamiento con el crecimiento económico de los negocios comerciales del Mercado Moshoqueque.

Según Baptista y Fernández (2014) comentan que en las investigaciones que usan un nivel descriptivo se suele poner énfasis en las diversas cualidades que puede tener un grupo de personas o negocios, de esa manera se pueda emitir un análisis sobre la obtención de información sobre la población a estudiar.

3.2. Diseño de Investigación

El diseño del estudio ha sido no experimental con un corte transversal, por el simple hecho de que no se aplica en la investigación, sino que solo se ha recopilado y analizado información. A su vez, se ha usado un diseño transversal debido a que el periodo tomado en consideración para la investigación ha sido de un año.

Según Arias et al. (2022), en este diseño no se aplican estímulos o condiciones experimentales a las variables que se están investigando. Los sujetos del estudio son evaluados en su entorno natural sin que se altere ninguna situación, y no se manipulan ni controlan las variables de estudio. El objetivo principal de este tipo de estudio es comprender cómo una variable puede comportarse en relación con otra variable.

Por otro lado, Arias et al. (2022) opinan sobre las investigaciones con un corte transversal lo siguiente: este tipo de investigación recoge los datos en un solo momento y solo una vez. Es como tomar una foto o una radiografía para luego describirlas en la investigación, pueden tener alcances exploratorios, descriptivos y correlaciones. Con la característica de que se realiza en un solo periodo o momento.

3.3. Población, Muestra y Muestreo

➤ Población

Gavino et al. (2021) comentan que una vez seleccionado al público objetivo se llevará a cabo la exploración en relación a las particulares. En algunos aspectos no se podrá indagar a toda la localidad, por ende, está en elegir uno de los segmentos de modo que será lo más específico al momento de llevar a cabo la exploración.

Es por ello que, en la investigación se delimitado como población a la “Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque”, ubicado en el segundo sector de dicho mercado. En esta investigación se tuvo en cuenta las 177 MYPES comerciales que conforman la asociación.

➤ Muestra

Hernández y Mendoza (2018) mencionan que la muestra es un subgrupo considerado como una parte representativa de la población o el universo, los datos recolectados serán obtenidos de la muestra.

En base a la población que fue delimitada por la “Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque”, para conseguir la muestra se aplicó la fórmula que permite conocer cual viene a ser la cantidad de MYPES a las que se les va a recopilar la información.

$$\text{Muestra} = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{(d^2 \cdot (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q)}$$

$$\text{Muestra} = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot Q}{(N-1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot Q}$$

$$\text{Muestra} = \frac{177 \cdot (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{(177-1) \cdot (0.05)^2 + (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}$$

$$\text{Muestra} = \frac{121}{\text{MYPES}}$$

N= 177 comerciantes

Z = 1.96

P = 50%

Q = 50%

e = 5%

Se obtuvo como muestra la cantidad de 121 MYPES Comerciales de la “Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque”, esto en base a la aplicación de la fórmula de la muestra.

➤ Muestreo

Para esta investigación se hizo del uso del muestreo probabilístico aleatorio, pero primero entendiendo que el muestreo es la técnica que se utiliza al momento de seleccionar la unidad de investigación representativa poblacional de análisis que conformaran una muestra.

Arias et al. (2016) mencionan que lo debido en una investigación es que se realice el muestreo de una forma aleatoria que permita encontrar el grupo a estudiar sin que exista preferencias por determinados grupos.

En este caso, la manera en que se encontraron las MYPES a encuestar se realizaron bajo una fórmula donde la cantidad a estudiar se obtuvo sin ninguna preferencia que permita seleccionar la cantidad de comercios a investigar.

3.4 Criterios de Selección:

Las empresas que serán analizadas pertenecen al Mercado Moshoqueque, siendo estas comerciales y pertenecientes a una Asociación de comerciantes del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque. Donde se tomarán en cuenta micro y pequeñas empresas que conformen dicha asociación de comerciantes.

3.5. Operacionalización de Variables:

Tabla 1*Operacionalización de Variables*

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
Variable Independiente: Financiamiento Formal	Muriel et al. (2022) definen al financiamiento formal como el medio establecido y regulado por instituciones financieras, mediante los cuales se otorgan préstamos o se brinda financiamiento a personas o empresas. Este tipo de financiamiento se basa en contratos y acuerdos formales, que establecen las condiciones y obligaciones tanto del prestamista como del prestatario. Es por ello que, entre todas las actividades que desarrollan una empresa, la relacionada con el proceso de obtención de capital, es de las más importantes (Guerrero, et. al, 2017)	Comprende el Financiamiento Formal de los Comerciantes de las Mypes Comerciales	Financiamiento Formal a Corto Plazo	Crédito Financiero	Guía de Encuesta
				Tarjetas de Crédito	
				Crédito capital de trabajo	
				Créditos comercial de proveedores	
				Créditos de consumo	
			Financiamiento Formal a Largo Plazo	Factoring	
				Créditos financieros a largo plazo	
				Leasing Financiero	
				Renting	
				Activo Fijo	
Variable Dependiente: Crecimiento Económico	El crecimiento económico de una empresa se refiere al aumento sostenido y significativo en su capacidad de generar ingresos, ganancias y valor a lo largo del tiempo. Este crecimiento puede manifestarse en diversas formas, como el aumento en las ventas, la expansión de la producción, la entrada a nuevos mercados, la adquisición de competidores, el desarrollo de nuevos productos o servicios, entre otros (Medeiros et al., 2019)	Comprende los Factores que permiten el Crecimiento Económico	Factores internos de Crecimiento	Beneficios del estado (FAE-MYPE)	Guía de Encuesta
				La estructura de propiedad	
				Incremento de ventas	
				Ahorro	
				El talento humano	
			Factores Externos de Crecimiento	Activos del negocio	
				Posicionamiento en el mercado	
				Educación Financiera	
				Economía del país	
				Acreedores	
	La competencia				
	Demanda de clientes				
	Proveedores				

Nota. La tabla contiene información acerca de las variables y sus dimensiones e indicadores que serán aplicados por medio de una guía de encuesta

3.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

➤ Técnicas de recolección

La técnica utilizada para la investigación ha sido la encuesta, donde se tomarán en cuenta la cantidad de 121 MYPES comerciales pertenecientes al Mercado Moshoqueque, ubicado en el distrito leonardino durante el periodo 2022

Baena (2017) define la encuesta como el proceso de aplicar un cuestionario a un grupo representativo de la población que estamos estudiando. Implica utilizar una exhaustiva guía de preguntas o indicadores para obtener información detallada, abarcando desde sus antecedentes hasta la situación actual.

➤ Instrumentos de recolección

El instrumento utilizado para obtener los datos fue el cuestionario, siendo dirigido a los dueños de las MYPES de la Asociación de comerciantes San Antonio del segundo sector en el mercado Moshoqueque.

Recolectar información en una investigación científica implica la obtención de datos de un grupo de personas, lo que permitirá al investigador alcanzar el objetivo de su análisis. La encuesta se caracteriza por sistematizar las respuestas en tablas estadísticas, donde se incluye preguntas cerradas, abiertas o no estructuradas, según sea necesario (Arias Gonzales, 2020).

Por ende, la encuesta es una herramienta común utilizada para recopilar dicha información, y se caracteriza por organizar las respuestas en tablas estadísticas.

3.7. Procedimientos

Para describir las características de las MYPES de la asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque, analizar el crecimiento económico de

las MYPES comerciales del segundo sector del mercado Moshoqueque y explicar el financiamiento formal en las MYPES comerciales se hizo uso de la técnica de la encuesta mediante el instrumento de ficha de encuesta. En base a ello, se va a recopilar la información que permita diseñar estrategias para que las MYPES de la asociación de comerciantes San Antonio en el segundo sector del mercado Moshoqueque obtengan un financiamiento adecuado y que sea beneficioso para los negocios.

3.8. Plan de Procesamiento y Análisis de Datos

El método del plan de procesamiento y análisis de datos que permitió cumplir con los objetivos planteados en la investigación, en su totalidad han sido resueltos por medio de la ficha de encuesta dirigida a MYPES Comerciales.

Tabulación de datos: A lo largo de esta etapa, los resultados logrados y codificados por medio del uso de la ficha de encuesta, fueron trasladados al programa estadístico SPSS versión 25, con la intención de generar la base de resultados que permitió analizar la información recogida de las MYPES.

Diseño de tablas y figuras: Luego de haber tabulado los resultados conseguidos en la ficha de encuesta, fueron posteriormente trasladados a tablas y figuras con los diferentes resultados, con el objetivo de dar a conocer el nivel de frecuencia que ha tenido la encuesta, es decir cómo es que se han distribuido los resultados obtenidos.

Interpretación de resultados: se realizó la interpretación de resultados obtenidos con la finalidad de responder el objetivo general que se refiere a evaluar la incidencia del financiamiento formal y el crecimiento económico de las MYPES de la asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque del distrito de José Leonardo Ortiz, 2022.

Diseñar: tomando como base los resultados de la investigación, se han propuesto soluciones para que las MYPES puedan acceder a un adecuado financiamiento, tomando como base la educación y cultura financiera.

3.9. Matriz de Consistencia

Tabla 2

Matriz de Consistencia

Problema Principal	Objetivo Principal	Variables		
¿De qué manera el financiamiento formal incide en el crecimiento de las MYPES de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque en el año 2022?	Determinar la incidencia del financiamiento formal en el crecimiento económico de las MYPES de la asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque, 2022.	Dependiente: Crecimiento Económico Independiente: Financiamiento Formal		
	Objetivos específicos	Dimensiones	Indicadores	
	a) Describir las principales características de las MYPES comerciales de la Asociación San Antonio del segundo sector del mercado Moshoqueque en el año 2022.	Financiamiento a Corto Plazo	Créditos Financieros a corto plazo Tarjetas de Crédito Crédito capital de trabajo Créditos comercial de proveedores Créditos de consumo Factoring	
	b) Analizar el financiamiento formal en las MYPES de la Asociación San Antonio del segundo sector del mercado Moshoqueque, 2022.	Financiamiento a Largo Plazo	Créditos financieros a largo plazo Leasing Financiero Renting Activo Fijo Beneficios del estado (FAE-MYPE)	
	c) Analizar el crecimiento económico de las MYPES de la Asociación San Antonio del segundo sector del mercado Moshoqueque, 2021-2022.	Factores internos de Crecimiento	La estructura de propiedad Incremento de ventas Ahorro El talento humano Activos del negocio Posicionamiento en el mercado Educación Financiera	
	d) Diseñar estrategias para un adecuado financiamiento de las MYPES de la Asociación San Antonio en el segundo sector del mercado Moshoqueque, 2022.	Factores Externos de Crecimiento	Economía del país Acreedores La competencia Demanda de clientes Proveedores	
	Diseño y Tipo de investigación	Población, muestra y muestreo	Procedimiento y procesamiento de datos	
	Enfoque: Mixto Tipo: Aplicada Nivel: Descriptiva Diseño de la investigación: No experimental	Población: En esta investigación se tuvo en cuenta las 177 MYPES de la "Asociación San Antonio", ubicado en el segundo sector del mercado Moshoqueque. Muestra: 121 MYPES comerciales de la "Asociación San Antonio del segundo sector Del Mercado Moshoqueque" Muestreo: Muestreo Probabilístico Aleatorio	Para describir las características de las MYPES de la asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque, analizar el crecimiento económico de las MYPES comerciales y explicar el financiamiento formal en las MYPES comerciales se hizo uso de: Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario. Para posteriormente, diseñar estrategias para que las MYPES de la asociación obtengan un financiamiento adecuado y que sea beneficioso para los negocios.	

Nota: La tabla está compuesta por la información más relevante del informe, desde el problema principal hasta el procedimiento de datos

3.10. Consideraciones Éticas

Tabla 3

Consideraciones éticas de la investigación

Confiabilidad	La investigación es verídica y los datos recolectados han sido obtenidos de los dueños de las MYPES, no se realizó modificaciones a la información.
Responsabilidad	Se siguió los diversos lineamientos y reglas impartidas por la casa de estudios, permitiendo que se haya realizado un trabajo de acorde a las exigencias éticas de la escuela profesional.
Objetividad	Cuando se plantearon los diversos objetivos de la investigación, se consideró puntos que permitan agregarle valor a la investigación.
Confidencialidad	Se respetó la confidencialidad del nombre de la asociación estudiada, por pedido del presidente de la misma. Es por ello que se le denominó como “Asociación San Antonio”, que hace referencia a una calle cercana a dicha asociación.
Compromiso ético profesional	Se realizó el trabajo bajo un enfoque moral, en donde no afecta ninguno de los involucrados en la investigación, tanto de forma directa como indirecta.

Nota: Elaboración Propia

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

4.1.1. Descripción de las principales Características de las MYPES Comerciales de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque en el año 2022.

Dentro del Mercado Moshoqueque se encuentra la asociación San Antonio que pertenece al segundo sector del mercado, fue creada el 3 de marzo del 2021 con partida registral N° 11353197, los comercios que la conforman tienen como actividades principales al por mayor y menor el comercio de abarrotes, alimentos, ropa, artículos de limpieza, piñaterías, confiterías, comercio y reparación de equipos móviles.

Los negocios son manejados en mayor medida por personas del sexo masculino, que oscilan la edad entre 40 a 50 años, donde la gran parte de estos comerciantes se encuentran casados o conviven con su pareja y tienen una familia conformada. Respecto al nivel de educación que poseen, un 70.25% cuenta con estudios secundarios, indicando que el manejo de los negocios es de forma empírica, siendo un factor influyente al momento de tomar decisiones de inversión. Respecto al tiempo que tienen sus negocios en el mercado, existe un posicionamiento mayor a 5 años de parte de 54 comercios, los cuales son propietarios de dichos comercios. Mientras que, los otros comercios en su mayoría son alquilados.

Tabla 4

Nivel de Educación de los dueños de las MYPES comerciales

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Educación primaria	17	14.0
	Educación secundaria	85	70.2
	Educación superior	19	15.7
	Total	121	100.0

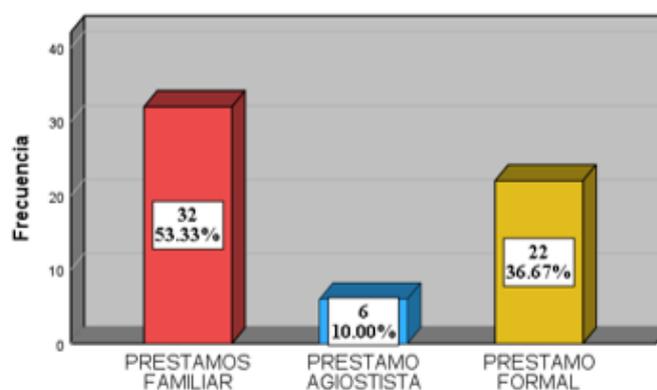
Nota: Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

Con respecto al tipo de capital con el que iniciaron los comercios, existe una tendencia casi igualada entre capital propio y capital de terceros, siendo los negocios que tienen más años en el mercado los que han iniciado en su mayoría con capital propio. Mientras que, los negocios que han utilizado capital de terceros, son los que tienen entre uno a cinco años de antigüedad.

A su vez, dentro del tipo de capital de terceros que necesitaron para iniciar sus negocios, se encuentra que el préstamo familiar y el préstamo financiero son más utilizados que un préstamo de un agiotista, debido a que el porcentaje de interés que puede tener un crédito familiar suele ser mínimo o nulo. Mientras que un crédito financiero, en este caso es entregado por financieras donde el capital entregado no es exorbitante y el interés se halla por debajo de las tasas que comúnmente pide un agiotista, que se encuentran entre un 15% y 20%. Pudiéndose ver a detalle en el siguiente grafico el nivel de acceso a financiamiento de terceros:

Figura 1

Tipo de Capital de Terceros con el que iniciaron operaciones las MYPES



Nota: Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

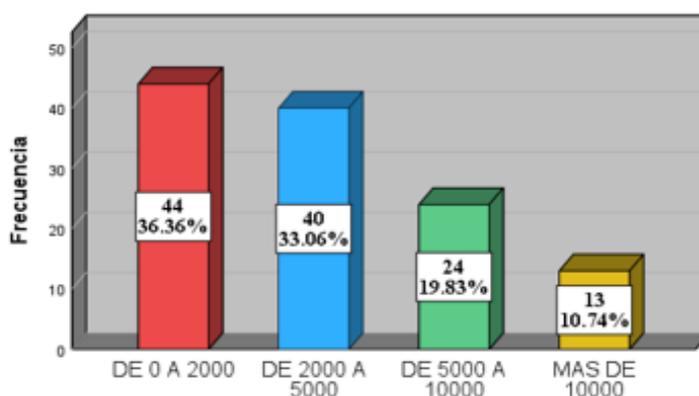
Asimismo, el capital con el que cuentan los negocios es variado, pues depende del tipo de negocio y del tamaño del mismo, sin embargo, la información recolectada indica que en el caso de los comercios que venden ropa o son bazares pequeños como las piñaterías que disponen de un pequeño capital de entre 1000 a 3000 soles, luego están comercios de abarrotes y frutas los que oscilan un capital entre 3000 a 5000 soles, mientras que los negocios que disponen de un capital entre 5000 y 10000 son las

confiterías que suelen tener un mayor movimiento de mercadería. Mientras que los negocios que manejan un capital mayor a 10 mil soles suelen ser los comercios que venden al por mayor diversos productos de primera necesidad y los que se dedican al comercio de verduras, tubérculos por sacos, donde el movimiento de mercadería es diario.

Se debe considerar, los niveles de ventas que realizan los comercios de forma mensual, para 44 comerciantes su nivel de ventas se encuentra entre 0 y 2000 soles, mientras que para 40 comercios sus ventas oscilan entre 2000 a 5000 soles, mientras que 24 venden más de 5 mil soles y 13 negocios que venden más de 10 mil soles en un mes. Los niveles de venta han tenido un impacto negativo en gran parte debido al contexto económica de nuestro país, pues con la reactivación económica, varios negocios han podido mejorar el nivel de ventas, pero el constante incremento de precio de los productos ha causado que el margen de beneficio se vea disminuido, esto trae como consecuencia, que el capital disponible para invertir no sea el más adecuado y por ende se disminuya el nivel de ventas de los comercios. A continuación, se detalla el nivel de ventas mensuales:

Figura 2

Nivel de ventas mensuales en soles de las MYPES comerciales



Nota. Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

Por otro lado, con respecto a la cantidad de personal la mayoría de negocios suele tener entre 1 a 3 personas, que suelen ser el dueño y familiares del mismo. Mientras que, los negocios que tienen más trabajadores suelen ser por un tiempo

limitado, como en el caso de los tubérculos que necesitan de personas que hagan la estiba y desestiba de los camiones que traen los sacos.

Tabla 5

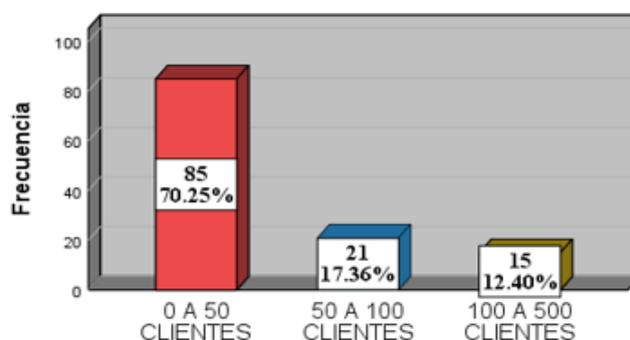
Emisión de Comprobantes de pago mensuales por parte de las MYPES comerciales

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	0 a 50 clientes	85	70.2
	50 a 100 clientes	21	17.4
	100 a 500 clientes	15	12.4
	Total	121	100.0

Nota: Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

Figura 3

Emisión de comprobantes de pago mensuales por parte de las MYPES comerciales



Nota: Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

Con respecto a la entrega de comprobantes, la mayoría de negocios suelen entregar entre 0 a 50 documentos por mes, asimismo casi en su totalidad de comercios no emiten los comprobantes de pago (boletas de venta) cayendo en la informalidad, sin embargo, saben que se encuentran dentro del régimen del NRUS en donde sus niveles de ingresos mensuales no deben superar los 8 mil soles de ventas.

A modo de resumen, se puede decir que los comercios de la asociación son manejados por personas que tienen años en el rubro comercial y por ende tienen experiencia en el manejo de sus negocios, donde la mayoría de estos han iniciado con capital propio, siendo estos los negocios con mayores años en el mercado; y en el caso de los que han utilizado recursos externos para iniciar han usado préstamos familiares

y de entidades financieras. A su vez, los negocios tienen ingresos variados según a lo que se dediquen, así como el capital que suelen manejar, que al ser negocios comerciales suelen tener un margen reducido de ganancia. A su vez, la mayoría de negocios está conformado por 1 a 3 trabajadores, que casi siempre vienen a ser miembros de la familia que es dueña del puesto; por último, los negocios tienen un nivel bajo de emisión de comprobantes, pues la mayoría suele dar menos de 50 comprobantes a sus clientes en todo un mes. En parte debido al nivel de educación, que suele ser de nivel secundario, poseyendo conocimientos casi nulos sobre cultura tributaria y financiera.

4.1.2. Análisis del financiamiento formal en las MYPES de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque, 2022

Para poder analizar el financiamiento formal en las MYPES de la asociación, primero se tiene que tomar en cuenta de que los recursos financieros formales son la provisión de capital de cantidades monetarias que una empresa puede utilizar a lo largo del tiempo para satisfacer diferentes tipos de necesidades. El considerarse como una línea de crédito formal significa que la institución financiera ha acordado contractualmente prestar a los acreedores quienes deben cancelar periódicamente los pagos recibidos.

Es decir, que el financiamiento formal se obtiene en una entidad que está regulada y a su vez ofrece tasas competitivas para los créditos y/o préstamos. Con la característica de que existirá la seguridad de que las condiciones pactadas serán respetadas por la entidad financiera, en base al tiempo pactado entre la entidad y el acreedor del financiamiento.

Por lo tanto, las empresas requieren de fondos que les permita funcionar y realizar sus operaciones, los cuales pueden ser obtenidos interna o externamente. En muchos casos, es beneficioso para una empresa buscar financiación externa debido a que los fondos internos pueden no ser suficientes, o la empresa puede no estar adecuadamente dotada para cubrir la totalidad de sus necesidades financieras, por ende, es necesario y existen razones por las que se debe obtener financiación externa que

permita obtener una mejora como negocio.

Bajo el hecho de que no es adecuado que un negocio invierta solo con capital propio, pues como en toda inversión existe un riesgo y por ello lo ideal es que se obtenga capital de trabajo que permita hacer inversiones con mayor confianza, pues seguirá existiendo capital interno que puede ser usado ante cualquier inconveniente. A su vez, el usar capital externo permite que haya una mayor capacidad de inversión por parte del negocio, que puede significar un mayor nivel de ventas y de beneficios para los comerciantes.

También se deben de tener en cuenta las diversas ventajas o desventajas que tiene el financiamiento formal, pues de esto va a depender si el negocio en algunos casos puede acceder o no a un crédito formal. En el caso de las ventajas está el hecho de que los créditos pueden ser de largo plazo, lo que permite que el comerciante tenga más facilidades para el cumplimiento de la obligación; a su vez la información financiera de los clientes es confidencial; otro aspecto positivo es que permite tener un historial crediticio que puede permitir que los comerciantes accedan a diversos servicios financieros.

Por otro lado, existen desventajas que pueden limitar el acceso, como lo es el hecho de que para acceder a un crédito formal se deben cumplir diversos requisitos exigidos por la entidad financiera; también está el hecho de que en un inicio al no contar con un historial crediticio el acceso se complica y en casi todas las situaciones las TEA de interés suele ser elevado por ser clientes con un nivel de riesgo por encima de lo normal. Sin embargo, se debe tomar en cuenta que bajo estas condiciones es mejor buscar un financiamiento formal que uno informal que puede traer consecuencias al negocio.

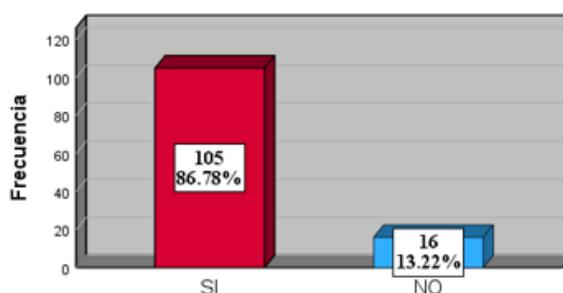
En el caso de las consecuencias que tiene el acceder a una financiación informal, la cual se obtiene en un mercado que no está controlado y que todo lo pactado en la mayoría de casos no es formalizado por ningún tipo de contrato, se debe hacer mención que los efectos suelen ser negativos y con el tiempo afectan al negocio. En primer lugar, los intereses son mucho más elevados que los ofrecen las entidades formales, esto causa que en muchos casos no se pueda terminar de pagar la deuda, pues

si el cliente se atrasa, entonces suben los intereses y la deuda termina siendo mucho más que el monto original. En segundo lugar, pueden darse casos donde los prestamistas informales han recurrido a la violencia al momento de hacer las cobranzas, por lo que optar por un crédito informal es muy arriesgado.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, lo recomendable es que los negocios opten por un crédito formal. Es por ello que, la primera pregunta realizada a los comerciantes buscaba conocer si ellos consideran que el acceso a créditos formales es necesario para el desarrollo de su negocio obteniendo un 86.78% de respuestas afirmativas, esto indica que los comerciantes conocen que un negocio no solo se debe trabajar con capital interno, sino que se debe usar créditos que permitan una mejor inversión en mercancías. A continuación, se muestra la gráfica:

Figura 4

El acceso a Créditos Financieros Formales es necesario y por ende permite el crecimiento económico de las Mypes Comerciales



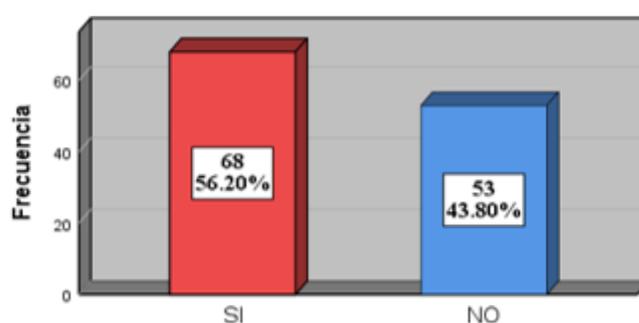
Nota: Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

En la siguiente pregunta, se buscó conocer la cantidad de comerciante que ha tenido acceso a financiamiento con alguna entidad financiera, donde 68 comerciantes respondieron que sí, mientras que 53 respondieron que no. Relacionando con la pregunta anterior, se puede decir que no todos los comerciantes que creen que es importante el acceso a créditos formales han conseguido obtener un acceso a financiamiento. Debido en parte, a que las entidades financieras desconfían de estos tipos de comercios y es por ello que los bancos no suelen aprobar créditos de forma inmediata, llevando a que los comercios busquen financiamiento en cajas o financieras que tienen una tasa de interés más alta, pero una mayor facilidad de otorgar créditos a

comerciantes, es ahí donde muchos negocios pueden optar por este financiamiento, pero no la hacen por el temor a endeudarse y que eso lleve a que se trabaje solo para pagar a las financieras. Por ello, se puede decir que el acceso a financiamiento por parte de los comerciantes de la asociación no es el mejor, pues 53 comercios de 121 no han podido acceder a financiamiento, viéndose en la obligación de buscar por otros medios como lo son los créditos informales con agiotistas.

Figura 5

Acceso a financiamiento con alguna entidad financiera



Nota. Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

De los 68 comerciantes que respondieron que, si han obtenido financiamiento, la siguiente pregunta busco conocer cuáles son los servicios a los que los comerciantes tienen acceso, siendo el crédito de capital de trabajo el más utilizado por los comerciantes, pues es más rápido de obtener debido a que será utilizado en la adquisición de inventarios para su posterior comercialización y en muchos casos es usado en un corto plazo, dando a entender que los montos de capital no son tan cuantiosos. El segundo servicio más usado es el crédito de consumo que suelen obtener los comerciantes para cumplir con sus deudas e invertir en su negocio. Estos dos tipos de créditos suelen ser solicitados por los comerciantes en temporadas altas o campañas, con el fin de tener un mejor stock de inventarios que permita obtener un mayor ingreso.

En adición, existen otros servicios que son usados en menor medida por los comerciantes que son el leasing, créditos hipotecarios, créditos MYPES, entre otros servicios de corto y largo plazo que no son usados por el déficit de conocimiento que tienen los comerciantes sobre los diversos productos financieros. Es por ello que, en muchos casos los comercios recurren al crédito más común, el que comúnmente

utilizan o el que la entidad financiera aprueba. Esto conlleva a que en algunos momentos los comerciantes requieran de algún servicio para comprar activos y opten por un crédito con una tasa más elevada o sin los beneficios que se puede obtener por haber elegido inadecuadamente el servicio financiero. En la siguiente tabla se detalla los servicios a los que los comerciantes de la asociación suelen acceder:

Tabla 6

Tipos de servicios financieros a los cuales han podido acceder las MYPES con alguna entidad financiera

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Crédito de consumo	17	25.0
	Capital de Trabajo	23	33.82
	Crédito Largo Plazo	3	4.41
	Crédito MYPE	5	7.35
	Leasing	3	4.41
	Crédito Corto Plazo	4	5.88
	Hipotecario	2	2.94
	Crédito Comercial	3	4.41
	Crédito Compartamos	4	5.88
	Máquinas y Equipos Mi Banco	4	5.88
Total		68	100.0

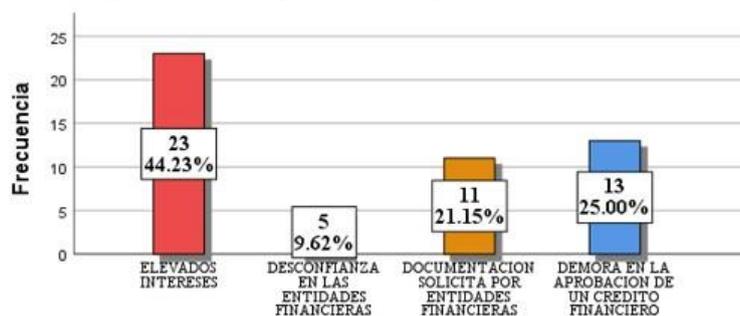
Nota. Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

Por otro parte, los comerciantes también contestaron si es complicado para ellos acceder a financiamiento habiendo una mayor frecuencia con respecto a que no es difícil. Sin embargo, parte de los que sí han conseguido financiación han tenido que sustentar sus ingresos y en algunos casos dar un aval para que tengan acceso al mercado financiero. Entonces si existen algunas dificultades para los comerciantes, dentro de estas se encuentran como el más común el tema de los intereses, pues los comerciantes tienen la noción de que se van a endeudar con tasas elevadas de intereses y que este seguirá aumentando si el número de cuotas es a largo plazo, convirtiéndose en el mayor obstáculo para que el negocio obtenga un beneficio. Luego está el tema del tiempo que se toman las entidades financieras para aprobar un préstamo, pues en la mayoría de casos los comerciantes necesitan del capital de forma inmediata para poder invertir y lo que sucede es que no se proyectan para poder solicitarlo con anticipación, sino que lo hacen en el momento en que necesitan la liquidez, siendo complicado que se les otorgue en ese momento, pues se debe analizar la situación del comerciante para poder otorgarle un crédito.

También está el tema de la documentación solicitada por las entidades financieras, donde la mayoría de comerciantes no puede de sustentar de forma adecuada pues no suelen llevar de forma ordenada sus finanzas, es decir que no cuentan con información que pueda sustentar sus ingresos ni sus gastos. Por otro lado, está la desconfianza de las entidades financieras hacia los comerciantes que ha llevado a que el acceso al crédito sea limitado y en otros casos sea otorgado con intereses elevados que a la larga van a afectar la situación económica del comercio. A continuación, se detalla el resultado de lo mencionado anteriormente:

Figura 6

Motivos del complicado acceso al financiamiento formal



Nota: Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

En relación a los motivos, los comerciantes contestaron que también existen otros como lo son el estar en el sistema de INFOCORP por moras, es decir que algunos comerciantes si han tenido acceso a financiamiento formal, pero por diversos motivos, entre uno de estos la pandemia que afecto a muchos comerciantes y llevo a que el nivel de morosidad aumente. Otro aspecto es que algunos comerciantes trabajan medio tiempo, o sea que no tienen la necesidad de generar ingresos pues no tienen carga familiar, sino que invierten su capital para generar ingresos que les permita sustentar sus gastos personales y por ello no pueden acceder a créditos ni tampoco tienen la necesidad de solicitarlos.

Por último, otro motivo es que no cuentan con un aval que les permita obtener un crédito. Siguiendo con el grupo que respondió que tiene acceso a financiamiento, se buscó conocer si para ellos es complicado cumplir con sus obligaciones con las entidades financieras, obteniendo que la mayoría con un 73.53% no se le es difícil cumplir. Mientras que en los casos donde existe dificultad, se busca cumplir de

cualquier modo con los plazos establecidos, ello significa prestar o tomar dinero de los fondos de capital para que se cumpla a tiempo con la deuda. Causando que posteriormente haya falta de liquidez que permita seguir invirtiendo o que se haya generado alguna deuda con un tercero.

También se debe conocer si los comercios optan por financiamiento a corto plazo o largo plazo, existiendo una respuesta por encima del 50% de los comerciantes, que deja al financiamiento a corto plazo como una opción un poco más recurrente para financiarse, dando a entender que son plazos menores a un año y por ello es una opción más factible para los comercios. El menor uso de un financiamiento a largo plazo, se debe a que los comerciantes prefieren recurrir a pagos cortos de tiempo, pues creen que las tasas de intereses serán más altas o se pagara un nivel mayor de interés si es a más tiempo el préstamo obtenido.

En el caso de las personas que usan financiamiento a largo plazo es para invertir en equipos o implementar su negocio con un mayor stock de inventarios, lo que permite que tengan un mayor crecimiento como negocio en el caso donde usan de forma adecuada los fondos, pues si no existe un adecuado uso de los recursos al ser préstamos con un plazo mayor a un año, puede llevar a que el negocio se endeude y con el tiempo deje de existir. Con respecto a un préstamo a largo plazo, también se consultó sobre el uso del leasing financiero para adquirir activos, donde la respuesta de los comerciantes fue baja, pues en muchos casos no conocían que es un arrendamiento financiero o en otros no lo necesitaban por ser negocios pequeños. Pero en algunos casos, si es utilizado por algunos negocios que venden mercaderías y reparten en toda la ciudad, por lo que un equipo de transporte es necesario para ellos y por ende han optado por este servicio financiero.

Respecto a otro servicio financiero como son las tarjetas de créditos, la mayoría de comerciantes respondieron que no es una buena opción para obtener financiación de forma inmediata, pues las tasas de intereses son elevadas y sería usada por los que contestaron con si, en momentos determinados, es decir en ocasiones donde no se cuenta con ningún tipo de capital para invertir en el negocio, buscando el menor plazo de cuotas para cancelar.

Los comerciantes de la asociación, consideran que el obtener un crédito por capital de trabajo permite que tengan un crecimiento económico, pues suele ser el servicio más utilizado que tiene como finalidad que el negocio invierta y en base a ello obtenga un beneficio económico que va a permitir que los comerciantes puedan tener un mejor capital propio, que conlleve al mejoramiento constante del negocio.

Tabla 7

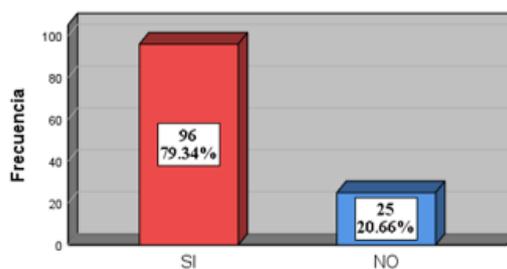
El obtener un Crédito de Capital de Trabajo ayuda en el Crecimiento Económico

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	96	79.3
	No	25	20.7
Total		121	100.0

Nota. Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

Figura 7

El obtener un Crédito de Capital de Trabajo ayuda en el Crecimiento Económico



Nota. Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

También se conoció que los comerciantes si tienen acceso a crédito comercial por parte de proveedores, este suele darse por un lapso de días para que con las ventas que generan puedan cumplir con el pago de las mercaderías. Pero si existen algunos comercios que no tienen acceso a este tipo de crédito pues suelen ser negocios que viajan a otras provincias para poder comprar, en el caso del sector ropa suelen viajar a lima o realizar pedidos que se cancelan en su totalidad. Asimismo, están los negocios de abarrotes o venta de dulces que pueden tener crédito, pero no acceden al mismo por el hecho de que cuentan con el capital para poder cancelarlo al momento de adquirir los bienes.

Por último, 27 comerciantes de la asociación, han tenido acceso a un crédito

reactiva que fue destinado por parte del gobierno en el estado de emergencia para empresas que necesitaban fondos para poder mantener sus negocios a flote. Asimismo, en el caso de los comerciantes los montos son variados, pues iban de los dos mil soles hasta los treinta mil soles, según el tipo de negocio que lo solicitaba, siendo utilizado en mayor medida para temas personales que para temas comerciales del negocio, pues al contar con tanta liquidez los comerciantes no sabían en que invertir su dinero y esto puede ser perjudicial con el tiempo pues algunos comercios tendrán que pagar las cuotas sin tener el respaldo económico al haberse gastado todo el crédito obtenido. A su vez, 23 comerciantes han tenido acceso a nuevos créditos por parte del estado como lo es el FAE – MYPE, que ha permitido que los comercios tengan acceso a capital de trabajo.

4.1.3. Análisis del crecimiento económico de las MYPES de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque, 2021-2022

Las MYPES han sido un actor clave en el crecimiento económico del país, aunque su proceso de comercialización necesita mejoras para satisfacer las necesidades del mercado. A pesar de las dificultades, estas organizaciones han logrado consolidarse y convertirse en un importante contribuyente al PBI. Sin embargo, dado que se enfocan principalmente en el comercio y servicios, su impacto en la economía es limitado en términos de efectos multiplicadores. A pesar de que estas empresas emplean a gran cantidad de trabajadores, su aporte al crecimiento económico es restringido.

Pues al ser negocios relativamente pequeños no suelen tener el mismo aporte que las grandes corporaciones, pero ello no quita el hecho de que son un sustento para muchas familias locales que han podido obtener un espacio en un mercado tan competitivo que les ha permitido conseguir ingresos para su crecimiento. Es decir, que las MYPES han podido tener un crecimiento económico como negocio durante los últimos periodos, permitiendo que muchas familias hayan prosperado con sus negocios.

Respecto a las ventajas que tiene el crecimiento económico de los comercios, se puede mencionar que puede contribuir a la reducción de familias con escasos

recursos económicos, pues el hecho de tener un negocio rentable permite tener un mayor crecimiento que se va a reflejar en el nivel económico de las personas que conforman el negocio, siendo en la mayoría de casos familias que suelen atender un comercio; asimismo el crecer trae consigo la creación de empleo para personas que no cuentan con formación académica superior pero que pueden contribuir mediante la atención de un comercio local y con ello obtener un sueldo que les permita cubrir sus necesidades básicas.

A su vez el crecer permite que exista un aumento en la inversión que puede realizar el comercio en mercaderías o mejoras para su puesto, mediante el aumento de su capital de trabajo que pueda traer consigo otra ventaja que sería el poder acceder al mercado financiero por medio de cajas, financieras o bancos que permitan incrementar las inversiones y con ello obtener un mayor retorno económico. En síntesis, el crecimiento de un negocio permite eliminar barreras que suelen haber al inicio, respecto a conseguir financiamiento formal que conlleve a una mejora constante. Pero dicho crecimiento debe de ir de la mano de un manejo idóneo de los recursos.

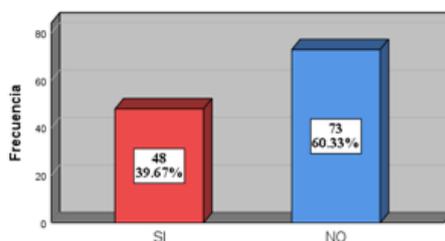
Es por ello, que es necesario que los comerciantes sean capacitados o tengan conocimientos básicos sobre cómo gestionar los recursos que suelen tener, pues el adecuado o inadecuado uso de los mismos es un factor clave para obtener o no un crecimiento económico como negocio. Por ende, en muchos casos los negocios suelen tomar la decisión de financiarse con capital interno, que no es una mala opción, pero en determinado momento el negocio se va a ver limitado y por ende no va a poder generar mayores ingresos que se reflejen en una posterior inversión que permita obtener un crecimiento económico, siendo relevante el hecho de que buscar financiamiento formal que este regulado con tasas de interés de acorde al mercado que permitan que los negocios tengan la posibilidad de mejorar económicamente.

En lo que respecta, a si el nivel de ventas en los últimos dos años ha tenido un incremento, poco más de un 60% de comerciantes comentan que no han visto mejoras en las ventas. Debido a que, en muchos casos se han mantenido igual o en otros han caído el nivel de ventas por la situación económica del país, la cual se vio afectada con la pandemia y posteriormente con la inestabilidad política que ha repercutido en lo económico y con ello en la capacidad de adquisición de las familias locales. En el caso

de los negocios que, si han reflejado un crecimiento de sus ventas son en su mayoría negocios con poco tiempo en el mercado o negocios dedicados a la comercialización de bienes de primera necesidad. Es por ello que los comercios se han visto limitados al momento de generar ingresos, afectando en cierto modo el nivel de crecimiento que han tenido las MYPES en los últimos años.

Figura 8

Existencia de un incremento considerable en el Nivel de Ventas en los últimos dos años



Nota: Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

Respecto al incremento de la diversidad de productos, es decir si en los comercios en los últimos dos años ha habido una mayor diversidad de marcas que han adquirido, se obtuvieron resultados que indican que sí en un 38%, siendo estas respuestas obtenidas por negocios de venta de abarrotes y de dulces o snacks. Mientras que los negocios de venta de ropa y bazares no han visto un aumento en la diversidad de mercaderías que comercializan.

Mientras que, en el aspecto de las compras de mercaderías que realizan los comerciantes, se obtuvo respuestas donde lo más común es que las compras se hagan de forma semanal, pues los negocios tienen un elevado movimiento de mercaderías por ser un mercado concurrido. En el caso de los negocios que tienen un menor movimiento de mercadería son los dedicados al mantenimiento de equipos móviles y venta de ropa que suele oscilar entre los quince y treinta días que suelen adquirir sus mercaderías. Mientras que en menor medida los negocios de venta ropa que realizan compras cada tres meses, siendo en su totalidad negocios que no suelen funcionar todos los días, pues por diversos motivos los dueños suelen ir en determinados momentos, pues no tienen la necesidad de vender, debido a que tienen otros sustentos económicos.

En la pregunta que se refiere si se ha realizado alguna inversión para implementar el local, la gran mayoría de comerciantes mencionaron que no, pues no han visto necesario remodelar ni cambiar sus locales. Mientras que las personas que respondieron que, si han hecho implementaciones, tiene que ver con mejorar sus puestos, en el aspecto de la implementación de cámaras de seguridad, pisos cerámicos, puertas corredizas y demás. Permitiendo que se vean mejor estéticamente y sean llamativas para los clientes. Por otro lado, en el caso si han realizado alguna inversión en activos en los últimos dos años, un 40.5% de los comerciantes respondieron que sí, pues comúnmente realizan cambios en los mostradores, congeladores, entre otros activos que han permitido el mejoramiento del negocio como lo es la adquisición de algún vehículo de transporte de mercaderías, siendo un factor de crecimiento económico el hecho de que han adquirido diversos activos para que su negocio este mejor implementado.

Tabla 8

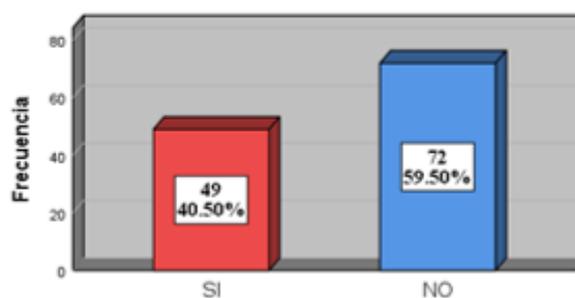
Inversión en activos durante los últimos dos años

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	49	40.5
	No	72	59.5
	Total	121	100.0

Nota: Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

Figura 9

Inversión en activos durante los últimos dos años



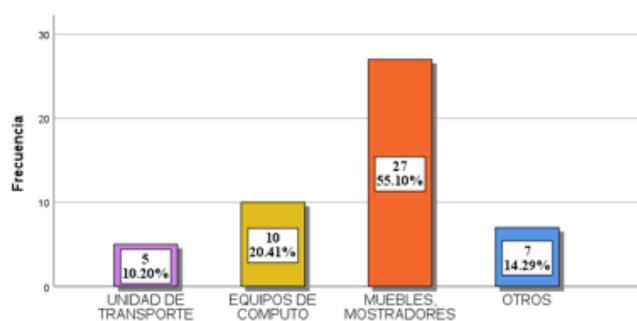
Nota: Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

En referencia al tipo de activos que han adquirido en los dos últimos años, la

mayoría de comerciantes mencionó que invirtió en muebles y mostradores, que permiten que sus productos sean visibles para el público y estén mejor distribuidos en el local; el segundo activo más adquirido han sido los equipos de cómputo que en algunos casos son usados para manejar las cámaras de seguridad, en otros casos para llevar un control de los inventarios, esto de forma empírica; asimismo esta la compra de unidades de transporte, en algunos casos con un leasing financiero, pues la unidad de transporte es necesario para algunos negocios que suelen vender a diversos comercios de la ciudad y necesitan repartir sus mercaderías; por ende el uso de estos activos han permitido la mejora de los negocios y del mismo modo permiten conocer que estos negocios si han obtenido un crecimiento económico.

Figura 10

Tipos de activos en los que han invertido durante los últimos dos años las MYPES comerciales



Nota. Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

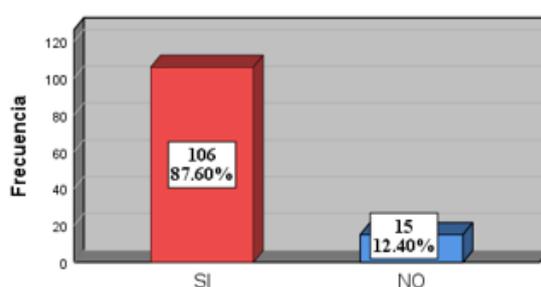
En relación a si el tamaño del negocio y el tiempo que tienen en el mercado influyen en el crecimiento de los negocios, un 71.9% de comerciantes respondió que sí, pues al tener buen tiempo han podido obtener una variedad de clientes y el reconocimiento por parte de los consumidores locales. Siendo un aspecto clave para crecer, pues el posicionarse ha permitido una mejora continua en los comercios. Por otro lado, el hecho de contar con trabajadores ha permitido que los negocios obtengan un crecimiento económico, se obtuvo un 60.3% que mencionaron que no es totalmente necesario el personal, pues al ser negocios pequeños son atendidos por una sola persona o por familiares del mismo.

En el caso si la situación económica de nuestro país afecta al crecimiento, se obtuvo que el 87.6% menciono que sí, siendo un hecho innegable pues el nivel de

ventas se ha visto disminuido por los diversos problemas que tiene el país, tanto en el aspecto económico como político que afecta a la sociedad y por ende al consumo que realiza la misma, viéndose afectados los comercios que empezaban a reactivarse después de la pandemia y por ende exista decrecimiento económico en algunos puestos de la agrupación de comercios, que se ve manifestado en el cierre de algunos comercios de la asociación. A continuación, se detalla el gráfico sobre lo mencionado:

Figura 11

Afecta la Situación Económica Nacional al crecimiento económico de las MYPES comerciales



Nota: Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

Por otro lado, en lo que respecta a si los comerciantes reinvierten sus utilidades en su negocio un 81% contestó que sí, pues el movimiento de mercadería es constante y por ello deben reinvertir lo obtenido para seguir comprando mercaderías según se den el nivel de ventas, la cual suele ser semanal en base a las respuestas obtenidas. Pero en algunos casos comercios no pueden obtener una utilidad como tal para reinvertir por el poco margen de ganancia que se presenta por la situación económica, debido a que los precios que ofrecen de sus productos deben estar de acorde a las posibilidades del consumidor, el cual suele comprar el mejor producto al mejor precio, y habiendo diversos negocios que se dedican al mismo rubro, conlleva a que la competencia sea un factor clave.

Es por ello que, en el caso de 23 comercios lo que ganan suelen destinarlo a sus gastos que no están relacionados con su negocio, es decir a cubrir sus necesidades básicas pues es lo que generan es el único sustento económico que suelen tener. Limitando en parte el nivel de inversión, pues su capital de trabajo que manejan se ve reducido o en algunos casos insuficiente, siendo en estos casos donde las entidades

financieras suelen tener un papel importante para que los comercios puedan obtener un crecimiento económico, pues no solo basta con el capital que puedan conseguir sino con el asesoramiento constante que permita cumplir el objetivo con el que se solicitó un servicio financiero. Detallándose a continuación que la mayoría de comercios si reinvierten sus ganancias:

Tabla 9

Las MYPES comerciales reinvierten sus utilidades en su negocio

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	98	81.0
	No	23	19.0
	Total	121	100.0

Nota. Datos obtenidos de la aplicación del Cuestionario

Por ende, la mayoría de comerciantes si suelen ahorrar y asimismo tener un respaldo económico generado por las ventas que permiten que el negocio pueda seguir invirtiendo en mercaderías, con el objetivo de obtener un crecimiento económico. A su vez, se denota que hay comercios que, si han tenido un crecimiento debido a que han sabido manejar los recursos que poseen y han podido obtener un financiamiento por parte de alguna entidad financiera, utilizando el capital de terceros en su negocio y no destinando parte del mismo a gastos personales, conllevando a que se dé un crecimiento económico dentro de la asociación.

4.1.4. Diseño de estrategias para un adecuado financiamiento de las MYPES de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque, 2022

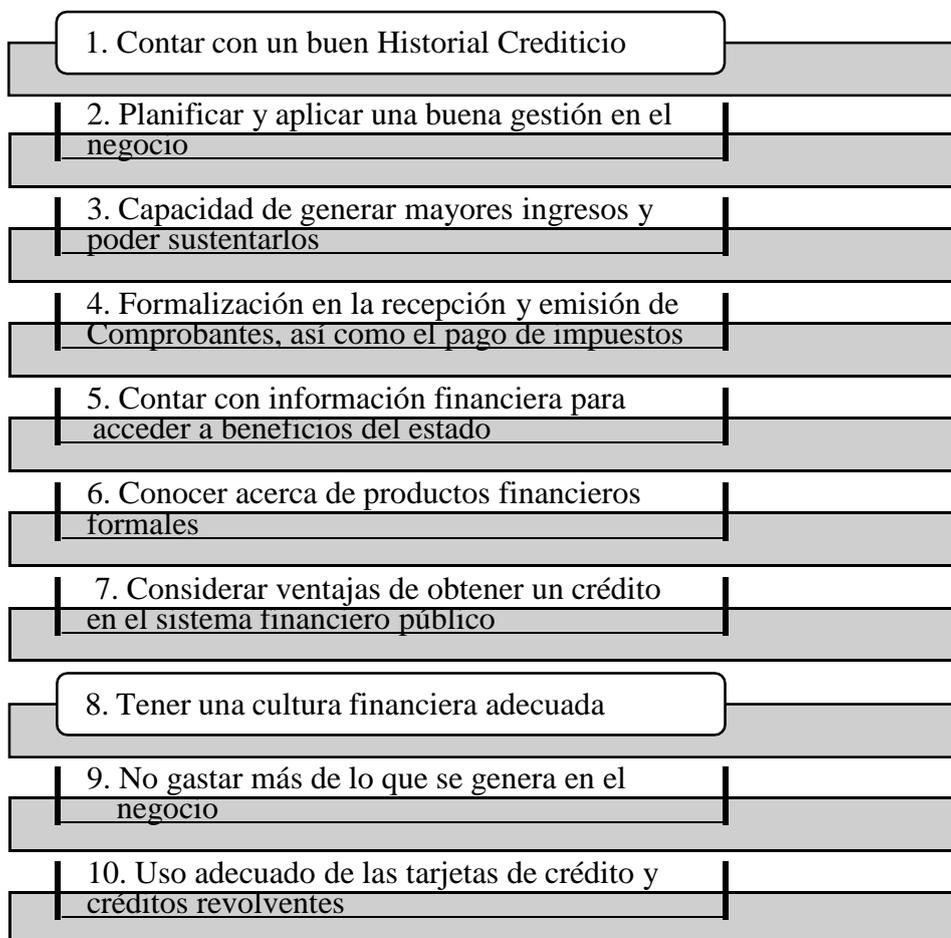
Las MYPES para que puedan obtener un crecimiento adecuado necesitan tomar decisiones financieras en base a un conocimiento previo de las diversas alternativas para conseguir capital, estos negocios deben tener nociones básicas sobre la diversidad de productos financieros en el mercado, que permitan implementar estrategias de financiamiento para un adecuado manejo de los recursos y con ello ver reflejado los resultados en las ganancias, en donde se debe satisfacer que la empresa cuente con

recursos para invertir y cubrir gastos que se presenten según se realizan las actividades.

Por ende, es de relevancia que todo negocio cuente con estrategias de financiación y tomando como base la información obtenida en los resultados del cuestionario y posterior análisis en esta investigación, en este objetivo lo que se buscó es recomendar diversas opciones que conlleven a que las MYPES puedan conseguir fondos a través del financiamiento formal. En donde se deben tomar en cuenta diversas situaciones, siendo las más comunes: los casos donde las MYPES si cuentan con acceso al sistema financiero, MYPES que no trabajan con créditos del sistema financiero, empresas que se encuentran con mora y que desean reinsertarse al sistema financiero, entre otras. A continuación, se mencionarán diversas estrategias que permitan obtener un adecuado financiamiento:

Figura 12

Estrategias para obtener un adecuado financiamiento formal



Nota. Elaboración Propia

1. Contar con un buen Historial Crediticio

Respecto a la primera estrategia, que es contar con un buen Historial Crediticio se puede mencionar que 68 MYPES comerciales si cuenta con un historial pues actualmente cuentan con diversos créditos, los cuales suelen cumplir el pago de las cuotas a tiempo, pues no creen conveniente pagar fuera de tiempo por los diversos inconvenientes que pueden tener con la entidad financiera, es por ello que buscan a toda costa cumplir a tiempo con sus obligaciones. Primero se debe partir de la idea de que toda persona o empresa puede conocer su historial crediticio por medio de las plataformas de la SBS o de INFOCORP, en donde existen diversos niveles como se muestra a continuación:

Tabla 10

Tipos de Historial Crediticios

Tipos de Historial	Beneficios
1. Buena	Se entiende que no se registran deudas y cabe la posibilidad de conseguir algún crédito con una tasa de interés de buen pagador que va a favorecer a la empresa
2. Medio	Existen posibilidades de que se obtenga algún producto financiero pero con una tasa más elevada
3. Riesgo Alto	En la mayoría de los casos se complica el hecho de obtener financiación

Nota. Elaboración Propia

Asimismo, todas las entidades financieras remiten informes de modo mensual a la central de riesgo en donde se toma en cuenta las deudas pendientes que tienen los clientes y como la forma de pagar de los mismos permite clasificarlos por medio como clientes con una calificación normal, calificación CPP (Con Problemas Potenciales), Calificación cliente deficiente, clientes dudosos y cliente en pérdida. Esto no quiere decir que solo se reporta a los clientes que tienen deudas vencidas, sino a toda persona o empresa que cuente con un crédito, de modo que sirve para que las demás entidades financieras puedan conocer la situación del cliente potencial. Asimismo, se puede decir

que un cliente se encuentra en pérdida para la entidad financiera cuando no existe modo de como el cliente pueda cumplir con la deuda, es decir que no hay un aval de por medio que signifique una forma para recuperar el capital que se entregó a la MYPE. A continuación, se detallan los días que deben pasar posterior al vencimiento de la deuda que permiten asignar una calificación, enfocado en las MYPES:

Tabla 11

Clasificación de morosidad entidades financieras

CLASIFICACIÓN	CARACTERÍSTICAS
Normal	Realizan el pago según la fecha acordada o tienen un atraso máximo de 8 días
CPP	No cumplen a tiempo con el pago y tienen un atraso de 9 a 30 días
Deficiente	No cumplen a tiempo con el pago y tienen un atraso de 31 a 60 días
Dudoso	No cumplen a tiempo con el pago y tienen un atraso de 61 a 120 días
Pérdida	No cumplen a tiempo con el pago y tienen un atraso más de 120 días

Nota. Elaboración Propia

El hecho de encontrarse en una posición deficiente puede inferir que la MYPE no se encuentra en la capacidad de cumplir con el pago a tiempo de su deuda, llevando a que se le limite las oportunidades de obtener créditos, y si es que esta tendencia se mantiene el convertirse en un cliente deficiente, dudoso o en pérdida conlleva a que a la MYPE se encuentre en INFOCORP y por ende no pueda tener acceso a ningún servicio financiero. Para ser más específico, las entidades financieras envían informes de todos sus clientes a INFOCORP, aunque con distintas calificaciones, y el hecho de tener una calificación Normal significa que puedes acceder a otros créditos pues eres un cliente que cumple y tiene solvencia económica, mientras que si te retrasas se ven disminuidas las oportunidades y las condiciones para acceder a créditos no son las mismas, es ahí donde la entidad financiera coloca una calificación de dudoso, donde el cliente es llevado a INFOCORP y llegado el punto la calificación del cliente

puede que se encuentre en pérdida y es cuando el cliente ha suspendido e incumplido con los pagos. Siendo la peor calificación y es ahí donde las mismas entidades financieras consideran a la MYPE en una situación donde es técnicamente imposible que se recupere por lo que el sistema financiero va a rechazar toda petición de crédito.

Posterior a ello, si es que no se cumple con el pago de la deuda existe la posibilidad de que el cliente sea eliminado de la data de INFOCORP dentro de cinco años, pero ello no quita el hecho de que la deuda deje de existir, evidenciándose que no se puede conseguir créditos financieros. Mientras que, si el cliente cumplió con pagar su deuda y solicitó su carta de no adeudo a la entidad financiera, es ahí donde debe esperar un tiempo de seis meses como mínimo para volver a reinsertarse al sistema financiero.

Teniendo noción sobre los diversos tipos de calificaciones se debe considerar la disposición de pago con la que puede contar la MYPE, es decir la capacidad de cubrir los gastos que se genera por acceder a un crédito y esto se puede conseguir tomando en cuenta los ingresos que se obtienen de forma mensual, descontando los costos y gastos que representan las operaciones y posteriormente descontar el costo del préstamo, y si es que existe un margen positivo se puede considerar tomar el préstamo, de forma contrario sería sobrepasar lo que genera la empresa.

A su vez, el tener un buen historial crediticio significa acceder a diversas entidades financieras que les brindaran diferentes productos financieros y así las MYPES puedan tener beneficios por encontrarse como clientes en posición normal.

Es por ello que el hecho de cumplir a tiempo con los pagos es esencial, pues demuestra la responsabilidad y la credibilidad de que como negocio puedes cumplir con el crédito asignado, pues si es que no se cumple a tiempo en más de una ocasión puede ser una causa de desconfianza por parte de la entidad financiera, limitando las posibilidades de conseguir un mejor crédito cuando se solicite en la misma u otra entidad financiera.

2. Planificar y aplicar una buena gestión en el negocio

En relación con la segunda estrategia que es planificar y aplicar una buena gestión en el negocio, se debe tomar en cuenta, que esta estrategia debe enfocarse en el sector comercial que suele ser el denominador común dentro de la población estudiada. Siendo recomendable establecer objetivos claros para que los negocios puedan obtener financiamiento a través de estrategias bien definidas que permitan a las MYPES implementar procesos y herramientas de gestión estratégica.

La planificación estratégica puede mejorar la competitividad de las MYPES mediante la implementación de tecnologías en las cadenas de comercialización. Se busca involucrar a los actores clave para facilitar el establecimiento de las condiciones necesarias, como espacios y medios, y aprovechar las oportunidades ya existentes para mejorar la productividad y competitividad en el sector. Para conseguirlo se deben tomar en cuenta los siguientes ejes: Planeación, Organización, Dirección y Control.

En el caso de las MYPES lo que suele suceder comúnmente es que no planifican, pues según se presentan los problemas es que se van buscando soluciones a los mismos y no se prevé o se adelantan a los posibles escenarios que pueden darse durante el transcurso de las operaciones, llevando a que el costo sea mayor y en algunos casos se pierdan los negocios. Es por ello que, en todo negocio se debe planificar para así conocer que se desea como negocio, es decir definir objetivos a corto o largo plazo que permitan conseguir una meta planteada al momento de iniciar el negocio, asimismo se debe conocer cómo se inicia si con capital propio o de terceros y cuáles pueden ser los plazos en los que se va a recuperar dicha inversión. En el caso de la población estudiada 32 negocios iniciaron con créditos familiares y 22 con créditos formales, siendo un punto de partida para poder identificar lo que podría pasar en el futuro con el negocio, respecto a si se puede cumplir con la deuda, por ende, planificar es sinónimo de adelantarse a diversos hechos que pueden suscitarse en el negocio.

Continuando con la organización, en el caso de las MYPES es entender cómo se conforman que en la mayoría de los casos no suelen tener más de un empleado y comúnmente suelen ser los mismos familiares o algún conocido del dueño, pues en el caso de la población estudiada se tiene que el 78.5%, es decir 95 de las 121 MYPES

de la asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque cuenta con 1 a 3 trabajadores en su puesto. Basándose en eso se deben conocer las actividades que debe realizar dicha persona encargada del negocio, desde conocer lo que vende y saber en qué momento comprar para no tener un exceso de stock en mercaderías, pues esto puede ser perjudicial en el caso de los negocios que comercializan abarrotes, pues estos suelen tener una fecha de vencimiento. Es por ello que la organización, es fundamental al momento de acceder a un crédito pues si la entidad financiera observa que el negocio lleva un manejo adecuado de sus operaciones va a ser más sencillo el poder conceder un servicio financiero.

En el caso de la dirección, el dueño de la MYPE tiene la posibilidad de conocer y dar soluciones a los problemas que pueden suscitarse en el día a día, en el caso de los comerciantes de la asociación San Antonio se tiene que 19 de 121 poseen educación superior, es decir universitaria o técnica, siendo una base para reconocer si cuenta con los conocimientos básicos para llevar una dirección, por el hecho de que al ser negocios pequeños no se necesita tener un conocimiento amplio sobre dirigir, pero si debe tomarse en cuenta que según como maneja el negocio pueden darse mejores o peores resultados, pues debe tomarse énfasis en motivar constantemente a las personas que laboran junto al dueño del negocio, recompensando sus esfuerzos y enseñándoles cómo llevar un control sobre las operaciones que realicen.

Por último, el control permite evaluar y realizar un análisis a los resultados conseguidos en un mes, así como comparar lo conseguido respecto a meses pasados y de ese modo poder identificar las causas de dichos resultados que permitan tomar medidas para que en los siguientes meses se obtengan mejores resultados mediante acciones que pueden tener relación con los bienes o productos que tienen más salida y por ende se debe enfocar el negocio en ese nicho de mercado.

En el caso de las MYPES estudiados, dentro de la asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque se tiene que 73 comercios no han conseguido un crecimiento en ventas durante los últimos dos años y 98 que, si han reinvertido los beneficios obtenidos, siendo estos datos conseguidos en base al control que realizan mes a mes. Es decir, que se puede llevar el control de la rentabilidad, de la competencia y de los clientes que suelen ser lo más importante.

3. Capacidad de generar mayores ingresos

Con respecto a la propuesta que tiene que ver con la capacidad de generar mayores ingresos, es relevante pues al tener un mayor nivel de ventas significa que tus productos suelen tener una buena rotación y con ello generar ingresos que permitan cubrir algún préstamo al que se pueda acceder como negocio. En el caso de las MYPES estudiadas solo 48 comerciantes de la asociación San Antonio del Segundo sector del Mercado Moshoqueque, reconocen que han tenido un incremento en ingresos durante los últimos dos años, esto debido a diversos factores como ha sido la reactivación económica después de la pandemia y el hecho de que como país no hemos tenido estabilidad en precios, viéndose reflejado en la inflación de la moneda nacional. Es decir que, se deben proponer modos en que los negocios que en su mayoría no consideran que han tenido un crecimiento puedan conseguir mejores resultados para que sean más atractivas para las entidades financieras.

Como punto de partida sería darle una mayor visibilidad al negocio, en estos casos al ser comercios que se encuentran dentro de un mercado, el invertir en publicidad no aportaría mucho, en cambio si se hace una remodelación del local para que tenga un mejor aspecto con respecto a la competencia puede ayudar a que más público se acerque y consuma en el negocio, lo que se ve es lo primero que se juzga al momento de comprar.

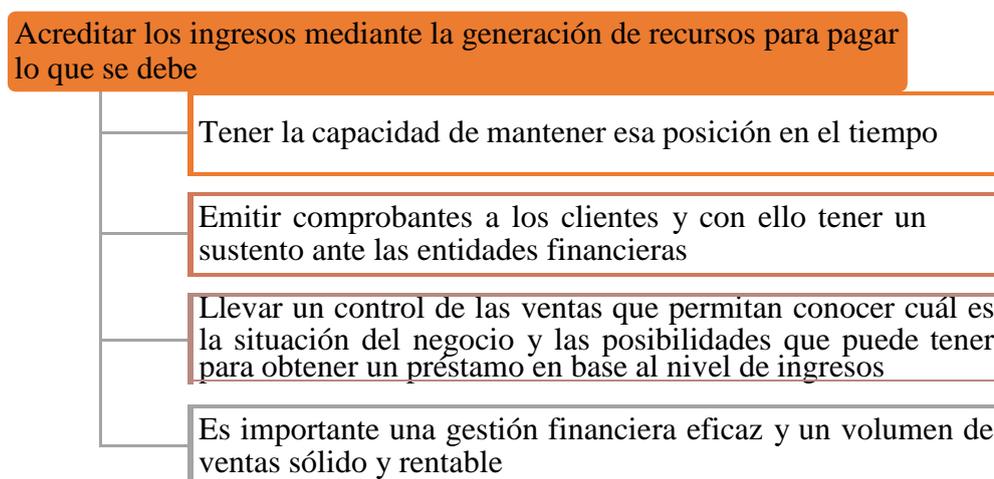
Asimismo, puede añadir más diversidad de productos para vender, tomando en cuenta las necesidades del cliente y ofreciendo productos que pueden sustituir a uno más caro o de no tan buena calidad, en algunos casos esto puede significar tener un mayor margen con productos que suelen tener poco tiempo en el mercado y que pueden ser consumidos por los clientes habituales que suele tener el negocio. Entonces es importante también, abastecer el negocio y saber en qué épocas se consumen en mayor medida ciertos bienes, pues las MYPES al ser minoristas requieren de tener stock suficiente para que los clientes habituales no busquen en otros negocios el producto que desean, jugando un papel importante la obtención de créditos por capital de trabajo que comúnmente suelen darse por tres meses y sirven para abastecer el negocio.

Otra alternativa es realizar pedidos grandes para conseguir descuentos con los proveedores, pues en algunos casos de los negocios estudiados suelen comprar según como necesitan y en menor cuantía, entonces si se cambia el modo de adquirir bienes en cantidades grandes van a permitir que en algunos casos se obtenga crédito por parte de los proveedores y además un descuento por compra en volumen. Añadido a ello, el cumplir a tiempo con el pago al proveedor va a permitir que en algún momento los plazos o la cantidad de bienes que le vendan al negocio sean en mayor escala.

Por otro lado, para poder acreditar los ingresos que genera el negocio se debe partir de la base que se hace referencia a las ventas, es decir que se debe sustentar si la MYPE es solvente, en el sentido que posee la capacidad para cumplir con las distintas obligaciones que se puedan tener. Pues la meta debe estar enfocada en que se emitan los diversos comprobantes, que en este caso vendría a ser boletas de venta pues las MYPES no presentan estados financieros y solo declaran los ingresos que generan, en el caso de la población estudiada se dan resultados no tan buenos, pues 85 MYPES de la asociación San Antonio del Segundo sector del Mercado Moshoqueque emiten de 1 a 50 comprobantes de pago en un mes, es decir que casi nada en comparación a la cantidad de ventas que tienen estos negocios comerciales.

Figura 13

Pautas a tener en cuenta para poder sustentar los ingresos y ser solventes



Nota. Elaboración Propia

Respecto a cómo generar mayores ingresos, no solo basta con conseguir nuevos

clientes o hacer que los clientes que comúnmente consumen en el negocio tengan un mayor nivel de compras. Por lo que, se debe buscar el modo para que sea más llamativo el negocio para los clientes, creando un interés por comprar bienes en el negocio. Siendo una idea adecuada, el que hecho de existan promociones y descuentos en la diversidad de productos, donde el margen del negocio no se vea disminuido en gran medida, mediante el uso de bienes o productos cruzados, donde por la compra de algún bien se le añada otro de menor valor; así como tener un trato preferente con aquellas personas que de algún modo se han vuelto clientes fidelizados; así como el hecho de contar más modalidades de pago en el negocio, siendo fundamental contar con un POS para tarjetas de débito, tener cuentas de YAPE y PLIN que son utilizadas por personas de todas las edades y lo ven como un medio más sencillo para realizar pagos.

Por otro lado, lo más importante viene a ser que se cuente con toda documentación que pueda demostrar las ventas y por ende los ingresos de la MYPE, es decir, boletas, facturas y comprobantes de depósitos por las ventas realizadas si es que están tuvieran la condición de ser bancarizadas.

4. Formalización en la recepción y emisión de Comprobantes

Continuando con la estrategia de Formalización en la recepción y emisión de Comprobantes, así como el pago de impuestos. En el caso de las MYPES encuestadas la mayoría suele emitir menos de 50 comprobantes al mes, siendo una suma muy reducida para el nivel de ventas que pueden realizar en un día, siendo un aspecto perjudicial para las MYPES, por el hecho de que las entidades financieras suelen pedir información sobre las ventas y uno de los sustentos que pueden dar los negocios es que no cuentan con estados financieros y no son formales en la emisión de sus comprobantes de pago y si es que en este aspecto no existe una formalidad, conllevaría a que la entidad financiera niegue el crédito o tome otras medidas, llevando a que se alargue el plazo para evaluar el negocio.

A su vez, el hecho de no pedir o llevar un control de los comprobantes de compra que realiza la MYPE puede llevar a que las entidades financieras desconfíen de donde es que se obtienen los productos o bienes que el negocio comercializa dentro

de sus instalaciones, convirtiéndose en un impedimento para conseguir financiamiento. Es por ello, las MYPES deben conocer que las guías de remisión, boletas o facturas que emite el proveedor deben ser guardadas para poder sustentar, y en el caso de que el proveedor no emita alguno se debe insistir para que se tenga un control más adecuado y de ese modo exista una formalidad que puede permitir conseguir financiamiento, pues sería una diferenciación respecto a los demás negocios que solicitan créditos y que suelen ser informales.

También se puede decir que la planificación estratégica y la tecnología podrían ser inútiles si las MYPES no aceptan la promoción de la formalización que el estado ha venido enfatizando en los últimos años. Pues mediante la formalización existen diversas ventajas y oportunidades que conlleva, como pueden ser las ventas a diversos programas o instituciones públicas, el fortalecimiento del negocio en el mercado y el acceso al financiamiento del sistema financiero.

Dicha formalización implica emitir y recibir comprobantes electrónicos, que debe considerarse como un medio por el cual la MYPE pueda mejorar las actividades del negocio y con ello se dé una adecuada gestión de las ventas. Pues las ventajas vienen a ser disminuir costos en comprobantes físicos, disminuir los tiempos para realizar el comprobante o recibir el comprobante, que exista un mejor traslado del comprobante, así como evitar que se almacenen los comprobantes físicos en estantes y que se pierdan o se dañen por la antigüedad de los mismos. Pues, se debe entender que por medio de los comprobantes electrónicos se puede acceder con más facilidad al sistema financiero.

5. Contar con información financiera para acceder a programas del estado

Durante la pandemia el gobierno implemento por medio del Ministerio Economía y Finanzas el crédito Reactiva, que su objetivo estaba enfocado en garantizar préstamos otorgados por las instituciones financieras a las empresas para reponer su capital de trabajo. En donde las MYPES podían acceder a el monto máximo de tres meses de ventas promedio mensual del 2019, con un periodo de gracia de hasta tres meses y con plazo para pagar de 36 meses con una tasa de interés que beneficiaban a todos los negocios que podían acceder a este préstamo. Pero para poder acceder al reactiva se debían cumplir ciertos requisitos:

Por parte de SUNAT el requisito era que las empresas sean formales contando con un RUC activo y habido, es decir que sea un negocio en marcha y no tenga ninguna deuda en cobranza coactiva, las cuales no debían ser mayores a una UIT. A su vez, la MYPE tenía que contar con una clasificación de cliente en posición normal o con problemas potenciales, asimismo existían algunos requisitos como que no exista vinculación entre la entidad y la MYPE o indicios de corrupción de ambas partes y por último que no se encuentren dentro de una lista de actividades excluidas por el estado.

Asimismo, otra ventaja que el estado dio en la pandemia a las MYPES fue el crédito FAE – MYPE, siendo su objetivo garantizar los créditos para capital de trabajo y donde podían acceder los negocios que obtengan créditos para capital de trabajo según las normas de la SBS y que no cuente con algún crédito reactiva, contando con las mismas condiciones de no existir vinculación con la entidad financiera ni contar con una calificación negativa en INFOCORP.

Por otro lado, el hecho de ser formal permite que el negocio consiga un posicionamiento en el mercado, pues se va a contar con la confianza de los clientes que buscan que los productos sean de confianza y al ser un negocio formal no se pueden comercializar productos que son adulterados, es de este modo que se protege al negocio y se consigue la legitimidad de ser un negocio ante la sociedad y con ello se puede ser parte de asociaciones o gremios que buscan el beneficio común de los negocios que lo conforman.

Debe entenderse el hecho de que las MYPES al ser formales permiten que exista una facilidad al momento de participar en alguna licitación o proceso de selección que publique el estado con respecto a instituciones públicas que requieren de bienes o suministros; aunque este beneficio no esté tan enfocado en las MYPES de la asociación estudiada si se puede tomar en cuenta que el estado permite el acceso a los negocios formales a diversos cursos que van a permitir que los empresarios se capaciten en diversos temas como puede ser el cómo llevar adecuadamente el

manejo del negocio o como poder conseguir financiamiento por parte de entidades financieras públicas o privadas.

También existen beneficios como poder participar de exhibiciones que promueve el estado para hacer más reconocidos a las MYPES formales que pertenecen a una localidad, siendo un aspecto importante para captar clientela. Aunque se puede mencionar que uno de los beneficios más importantes viene a ser la facilidad de acceder al sistema financiero y con ello el hecho de obtener créditos que permitan los negocios consigan un crecimiento económico.

6. Conocer acerca de productos financieros formales

Con respecto a la estrategia de averiguar sobre conocer acerca de productos financieros formales se debe tomar en cuenta que, dentro de la población estudiada la cantidad de 23 de las 68 MYPES que han conseguido financiamiento han utilizado el crédito de capital de trabajo para mejorar sus operaciones. Es por ello que, ante la diversidad de opciones que ofrecen las entidades bancarias, lo mejor es comparar. A continuación, se van a tomar en cuenta distintas recomendaciones que permitan que esta actividad sea exitosa, pues no solo basta con buscar la mejor tasa de interés.

El punto de partida es conocer la situación del negocio, analizando las posibilidades que tiene de conseguir un determinado crédito, tomando en cuenta las limitaciones con las que se cuentan y las expectativas que se tiene de obtener un crecimiento. En base a ello, se debe tener en cuenta las condiciones que se buscan de un crédito con el fin de que se entienda el modo en que va a funcionar el financiamiento pues es fundamental que se investigue si es que ajusta a las necesidades que tiene el negocio y a la posibilidad de pagar dicha deuda.

Luego de ello, entendiendo que, si se ha podido conseguir tener acceso al financiamiento, se deben analizar los requisitos que solicitan las entidades financieras con el fin de que se apruebe el servicio financiero, que comúnmente suelen ser documentos que sustentan los ingresos del negocio. A su vez, es importante conocer si aparte del capital y de los intereses existen gastos que estén asociados con el crédito que pueden ser algún tipo de póliza o impuesto, lo cual puede dificultar la oportunidad

de conseguirlo.

A su vez, se debe analizar las tasas de intereses que ofrecen las entidades, pues están pueden ser fijas o pueden cambiar según se van pagando las cuotas, lo que conlleva a que exista complicaciones al momento de pagar las cuotas. Es ahí donde la MYPE debe evaluar lo que puede suceder si es que no se cumple a tiempo con el pago del préstamo, o que puede suceder si existe la posibilidad de pagar todo el préstamo antes de su vencimiento y el modo adecuado de cómo hacerlo.

Respecto a los intereses se debe poner énfasis los tipos de tasas de intereses a considerar al momento de obtener financiamiento; donde se encuentra la TCEA, que viene a ser la tasa de Costo Efectivo anual, es decir que dentro de esta tasa se toma en cuenta todo el costo del préstamo, el cual debe ser pagado por el cliente, en donde se toman comúnmente los siguientes costos: La TEA, gastos y comisiones;

También se debe considerar a la TEA, que es la tasa de interés que por ley se expresa de forma anual con respecto a la capitalización de los intereses. Con lo antes mencionado se puede decir que viene a ser la tasa que se calcula en base al capital que la entidad está prestando a la MYPE

Es importante también mencionar a la TREA que viene a ser La Tasa de Rendimiento Efectiva Anual es aquella que hace que el valor actual del monto recibido al final del plazo, incluyendo comisiones, gastos y seguros (si es que los hay), sea igual al monto depositado, siempre y cuando se cumplan todas las condiciones acordadas.

Teniendo en cuenta lo mencionado, se deben conocer las diversidades de créditos o productos financieras que ofrecen las distintas entidades financieras. A continuación, se mencionan alguna de ellas, dejando de lado las más conocidos como crédito de capital de trabajo o créditos de consumo, pues la idea es dar alternativas que puedan ajustarse a ciertas situaciones que puedan tener las MYPES:

Tabla 12*Productos Financieros Formales*

Producto Financiero	Características
Crédito Capital de Trabajo	Financiamiento a corto plazo que permita obtener liquidez para capital de trabajo, se le otorga a las personas que cuentan con un negocio y necesitan comprar mercaderías o bienes
Activo Fijo	Crédito dirigido a empresarios (sean Persona Natural o Persona Jurídica) que tienen necesidad de compra, repotenciación y/o mantenimiento de bienes muebles.
Crédito Revolvente	Permite que a medida que el cliente cancela sus cuotas, se genera automáticamente un nuevo disponible para que se pueda retirar sin trámites adicionales.
Crédito Comercial	Crédito enfocado en la flexibilidad de la forma de pago, ya que se adecúa a los variados flujos económicos del negocio que solicita el préstamo.
PrestaFácil Empresarial	Está dirigido a comerciantes dedicados a actividades de comercio, producción y servicios que se ubican en mercados de abastos, paradas, ferias, galerías comerciales que demanden créditos en la Institución.
Crédito Multipropósito	Alternativa de financiamiento de mediano plazo, permite atender necesidades relacionadas con actividades empresariales, contando con un mayor plazo de pago que de un crédito de capital de trabajo.
Crédito Emprendedor	Crédito que se otorga a clientes con 6 meses de experiencia como mínimo en las actividades de comercio, servicio y producción, con un monto máximo de 20 mil soles.
Crédito Mujer Extraordinaria	Exclusiva a mujeres que tienen una actividad empresarial propia e independiente que demanden financiamiento a corto plazo para capital de trabajo con plazos máximos de 24 meses.
Crédito grupal	Enfocada a negocios pequeños, se necesita un grupo de más de 10 integrantes con montos de hasta 10 mil soles por cada persona, pagos a 14 y 28 días según evaluación.
Factoring Electrónico	Acceder al cobro adelantado de facturas a tasas preferenciales, se recibe el abono directamente en las cuentas del cliente, evitando así esperas por consultas, trámites, etc.

Crédito POS - Cima	Si la MYPE acepta pagos con tarjeta, se puede otorgar un préstamo rápido, según el nivel de ventas y de pago automático, con desembolso en 24 horas.
Compra de Deuda	Se compra las deudas del negocio ofreciendo mejores condiciones. Reduce los costos de portes y comisiones que pagaba el negocio al tener varias deudas y tarjetas de crédito.

Nota. Elaboración Propia

7. Considerar ventajas de obtener un crédito en el sistema financiero público

Se debe tomar en cuenta que el papel del sistema financiero público por medio del banco de la nación debe ser tomado en cuenta como un instrumento de desarrollo, que está enfocado en dar atención a distintos sectores económicos que, por diversos motivos, como pueden ser el tema de rentabilidad, riesgos o tiempo que tienen en el mercado, conlleva a que no puedan ser tomados en cuenta o cubiertos por el sistema financiero convencional, el cual viene a ser privado. Por ende, es importante considerar alternativas del sistema financiero público, las cuales pueden darse por parte del estado que en los últimos años ha buscado que las MYPES tengan una mayor oportunidad de obtener un crédito que permita conseguir un crecimiento a mediano plazo.

Asimismo, la ventaja es que se solicitan menos requisitos y por ello el procedimiento para obtener un crédito se vuelve más simple, asimismo la tasa de interés es más barata y por ende el acceder a estos créditos es más flexible. Sin embargo, para acceder a un crédito se debe considerar que todo trámite es a título personal, y se debe ir a la agencia del banco de la nación para solicitar un préstamo, siendo esto en cierta medida una pérdida de tiempo para los clientes que buscan conseguir un crédito inmediato y deben realizar colas que se extienden por ser la única banca pública, en donde se concentran todas las operaciones de índole no necesariamente financieros que tienen que ver con trámites, derechos de pago, contribuciones que solo se pueden cancelar en el banco de la nación.

A su vez, por medio del estado se pueden establecer créditos puente con tasas subsidiadas y plazos más largos, así como instrumentos creativos como fondos de

garantía que permitan a las empresas tener un aval para solicitar un crédito. Aunque esto conlleva un costo fiscal, se compensa con el aumento del desarrollo productivo del país. También es importante que se implementen mecanismos que permitan a las empresas viables negociar su deuda o acceder a capital para reactivar sus negocios, pues lo que suele suceder es que los intereses siguen creciendo por las deudas y no hay una comunicación efectiva que permita dar a conocer las posibilidades de negociar el crédito a un plazo distinto al pactado en un inicio.

8. Tener una cultura financiera adecuada

Se debe entender que las finanzas permiten administrar los recursos que posee una persona o negocio y por ende esta se basa en analizar, controlar y manejar todos los recursos de un negocio con el fin de que se obtengan las metas propuestas, es decir que las finanzas permiten hacer un análisis de cómo obtener fondos y asimismo como administrarlos adecuadamente con el fin de que se les pueda sacar la mayor rentabilidad posible.

Por ende, el contar con una cultura financiera es adecuado debido a que se pueden obtener destrezas que permitan contar con una mejor visión de saber gastar que conlleve a que exista un ahorro dentro de las finanzas del negocio. Pues se debe tomar en cuenta que en los negocios no se debe gastar más de lo que se genera, pues tendría como consecuencia la pérdida de capital que permite invertir y obtener un retorno con el objetivo de conseguir un crecimiento, sabiendo que toda inversión en un negocio genera un riesgo.

Asimismo, en el caso de las MYPES que son conformadas por una persona, se combina las finanzas personales con las del negocio, pues es importante que la persona pueda generar un ahorro en base a lo que obtiene en su negocio u otra actividad a la que se dedique, teniendo un presupuesto que permita gastar los recursos necesarios y no realizar gastos que conlleve a que la persona se endeude. Por ende, es fundamental que al planificar este tipo de finanzas se tome en consideración la aparición de imprevistos, como algún tipo de emergencia donde no se descapitalice al negocio.

A continuación, se mencionan algunas definiciones que deben tener en cuenta

las MYPES:

Tabla 13

Definiciones básicas para conseguir una cultura financiera

<p>Ingresos. Vienen a ser las entradas de efectivo que permiten aumentar los recursos económicos que puede disponer una persona. Los cuales pueden aumentar por los trabajos o por tener un negocio que permita generar ingresos.</p>	<p>Inversión. Es destinar una parte del ingreso a externos con el fin de obtener beneficios. Existiendo diversos modos de conseguir ingresos con diversos riesgos que se están dispuestos a asumir.</p>	<p>Presupuesto. Tiene que ver con la planeación de los ingresos y gastos que se pueden tener, con el fin de poder manejar adecuadamente los recursos, con el fin de conseguir un presupuesto.</p>
<p>Gastos. Son las salidas de efectivo que se den a cambio de un servicio o la compra de un bien, siendo importante contar con un presupuesto que permita tener un mejor control de los gastos</p>	<p>Crédito y Débito. Referente al crédito se puede decir que es una herramienta para acceder a recursos con la obligación de pagar a plazos determinados. Mientras que, el débito es el efectivo que se dispone en una cuenta de banco.</p>	<p>Consumo responsable. La idea es que se deben hacer gastos que son necesarios y no solamente consumir e incrementar su nivel de deuda, pues se va a ver afectado los ingresos.</p>
<p>Ahorro. Implica evitar el gastar o consumir toda la liquidez que se posee en el presente, en vez de eso destinar determinados fondos para que puedan ser usados posteriormente.</p>	<p>Riesgo. Desde un punto de vista de las finanzas, el riesgo guarda relación con las posibilidades de obtener un beneficio o pérdida en el resultado económico del negocio, así como el estar expuesto a cambios que pueden darse por factores externos</p>	<p>Utilidad/Pérdida. La utilidad viene a ser el resultado positivo de restar los ingresos obtenidos y los costos junto a los gastos del negocio. Mientras que la pérdida es la la obtención de que los costos y gastos superan los ingresos del negocio.</p>

Nota. Elaboración Propia

Estos términos van a ayudar a los dueños de las MYPES a generar mayor conocimiento sobre cultura financiera, es por ello que bajo la noción y la aplicación de estos conocimientos a las actividades del negocio pueden conllevar a tener una adecuada cultura financiera que permitan tener beneficios.

En consecuencia, se puede afirmar que el poder llevar programas de educación financiera es fundamental para lograr una mayor estabilidad en las MYPES, así como para aumentar la escalabilidad de sus negocios. Sin embargo, es crucial que estos programas tengan en cuenta las mejores prácticas derivadas de la experiencia de la

economía conductual, con el objetivo de garantizar su efectividad e impacto. Además, es importante señalar que la educación financiera puede ser determinante para que las MYPES tengan acceso a financiamiento y lo hagan en mejores condiciones.

9. Evitar gastar más de lo que se genera en el negocio

Por otra parte, una estrategia importante a considerar es evitar gastar más de lo que se genera en el negocio, ya que, las finanzas son la razón de ser de un negocio. Los clientes son la parte importante de un negocio comercial, y un buen precio combinado con una sólida red de ventas y distribución es la base de un negocio exitoso. Aunque las finanzas no son lo único que contribuye al éxito de un negocio, es importante no ignorarlas, ya que, pueden determinar la supervivencia de la empresa. Por ende, es crucial para los dueños de las MYPES darse cuenta de que no todo el efectivo que tienen en su bolsillo es ganancia, sino que a menudo pertenece al capital de trabajo de la empresa.

Además de lo ya mencionado, es importante que los dueños de las MYPES realicen un seguimiento continuo de sus finanzas, incluyendo ingresos, gastos y flujo de efectivo. También deben establecer un presupuesto objetivo y trabajar para reducir costos y mejorar la eficiencia operativa. Además, deben estar listos a la adaptación y ajustar sus estrategias en función de los cambios en el mercado y las condiciones económicas. Esto puede incluir modificar los precios, cambiar el enfoque de ventas o buscar nuevas oportunidades de mercado. En síntesis, evitar gastar más de lo que se genera en el negocio requiere una gestión financiera cuidadosa y una planificación estratégica efectiva.

Respecto a las consecuencias que tiene el gastar más de lo que se genera en el negocio puede conllevar a la disminución de la rentabilidad, pues al existir mayor gasto, lleva a que los ingresos no sean los suficientes para que exista una utilidad en la MYPE. Esto conlleva a que existan problemas de liquidez, en donde el negocio no va a poder cumplir con sus obligaciones respecto con proveedores y terceros, llevando a que el capital de trabajo se vea afectado. Esto conlleva a que las MYPES busquen financiamiento en diversas entidades, lo que genera un sobreendeudamiento que coloca al negocio en una delicada posición económica.

10. Llevar un uso adecuado de las tarjetas de crédito

Por último, se puede mencionar que el uso de una tarjeta de crédito no debe ser visto como una extensión del sueldo o de lo que se obtiene en un negocio, sino como un instrumento financiero que permite adquirir bienes y servicios a través de una línea de crédito.

Sin embargo, el aumento en la deuda de las tarjetas de crédito puede ser alarmante, debido a una falta de cultura financiera que conlleva a un uso inadecuado de este producto bancario por parte de muchos negocios. Por lo tanto, es importante conocer los beneficios y desventajas de las tarjetas de crédito para poder aprovecharlas adecuadamente.

Entre los beneficios se encuentran la posibilidad de realizar compras en cualquier momento, la seguridad al no tener que llevar dinero en efectivo, la facilidad para comprar en línea y el acceso a otros productos financieros. Sin embargo, también existen desventajas, como la facilidad para gastar más de lo que se puede pagar, la ilusión de tener más efectivo disponible y la inhibición de la fuerza de voluntad.

Es común cometer equivocaciones en el uso de tarjetas de crédito, como efectuar solo el pago mínimo, tener varias tarjetas de crédito, pasar del límite de crédito y combinar gastos cotidianos con gastos de la MYPE. Por lo tanto, es importante tener en cuenta estos fallos y aprender a utilizar las tarjetas de crédito de forma responsable.

En síntesis, las estrategias mencionadas pueden ser una ayuda al momento de que las MYPES comerciales busquen conseguir un financiamiento, siendo en la población estudiada el 43.80% de los negocios encuestados que han visto diluidas sus oportunidades de obtener un crecimiento con la ayuda de capitales formales por distintos motivos que se les ha buscado una solución con las estrategias ya mencionadas. Asimismo, esta información puede ser usada por las MYPES que si pueden llegar a tener acceso a financiamiento en el sentido de que pueden tener una mejor posición que permita que sean más visibles para la obtención de un capital mayor o determinados servicios que suelen tener requisitos más complicados.

4.2. Discusión

Respecto al primer objetivo enfocado en describir las principales características de las MYPES se infiere que los comerciantes de la asociación tienen nociones básicas acerca del manejo de sus recursos debido a que el 70.25% de ellos tienen estudios secundarios, dichos comerciantes pertenecen a la Asociación San Antonio del segundo sector del Mercado Moshoqueque. En estos negocios es elemental que los comerciantes tengan conocimientos sobre: cultura empresarial, cultura financiera y tributaria. Según Chuzón (2019), se identificaron diversos factores que limitan el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en Olmos. Estos factores incluyen la falta de capacitación y una cultura empresarial arraigada en la administración del negocio, especialmente porque la mayoría de las MYPES son operadas por familias sin una preparación adecuada para gestionar el negocio. Además, se observa una limitación en la cultura financiera, el acceso al capital y la falta de una visión a largo plazo. Esto se debe en parte a que las entidades financieras ofrecen tasas de interés elevadas y no brindan un objetivo claro que impulse el crecimiento de las empresas. En el caso de los comerciantes, su cultura empresarial se basa en la comunicación que tienen con los clientes al momento de vender bienes y a su vez la forma en cómo se comunican con sus proveedores, en el aspecto de si pueden tener acceso a un crédito comercial mediante un diálogo formal. Por otro lado, la educación financiera es un aspecto clave que todo comerciante debe poseer, sin embargo, en la mayoría de casos el conocimiento sobre finanzas es limitado por el hecho de que no cuentan con capacitaciones, ni estudios sobre cómo ahorrar, invertir y presupuestar, es por ello, que la educación financiera debe ser una herramienta que permite promover el crecimiento económico dentro de los comercios de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque.

Se debe recalcar que la confianza por parte de las entidades financieras lleva a que exista estabilidad dentro de un negocio, y por ende los comerciantes deben tener cultura financiera para saber qué producto les conviene según el contexto y las necesidades en las que se encuentren, así como saber en qué destinarlo para invertir; debido a que no solo basta con conocer que los bancos dan créditos y a una determinada tasa de interés, pues ello llevaría a que el negocio no aproveche los beneficios que tienen el usar financiamiento formal. A su vez, se debe tener una cultura tributaria, lo que implica contar con un conjunto de valores y actitudes de la sociedad frente a la tributación y el cumplimiento de la ley,

que conduzcan al ejercicio continuo y voluntario de los contribuyentes con sus obligaciones tributarias. Sin embargo, muchos comerciantes de la Asociación San Antonio suelen evadir al no emitir comprobantes a sus clientes, siendo en la mayoría de casos por el hecho de que el consumidor tampoco suele pedir una boleta que sustente su compra, es por ello, que muchos comerciantes aprovechan la situación y declaran como NRUS. Basándose en lo mencionado, sería ideal que los comerciantes cumplan y tengan conocimientos sobre tributos, finanzas y manejo empresarial con el fin de que obtengan un crecimiento económico garantizado.

Respecto al segundo objetivo que se refiere a analizar el financiamiento formal, se tiene que tomar en cuenta que 68 comerciantes sí tienen acceso al financiamiento formal, mientras que 53 suelen ser financiadas con capital propio o en otros casos con capital de terceros que no son regularizados por la SBS, siendo un financiamiento informal que puede generar problemas en los negocios, pues, no existe un control ni seguridad al momento de acceder a este tipo de recursos. Con base en ello, se puede entender que el financiamiento formal en la asociación es limitado hasta cierto punto, pues lo ideal sería que un 70 u 80% de los negocios tengan algún crédito con una entidad financiera, debido a que un negocio debe financiarse tanto con capital propio, como externo con el fin de que los negocios tengan un margen de capital disponible para realizar sus operaciones cotidianas. Andrade et al. (2020) afirman en su investigación que las principales características de las fuentes de financiamiento que ofrecen créditos al sector microempresarial comercial del cantón Quevedo, se determinó que el tipo de financiamiento es a través de los Bancos y la línea de crédito más solicitada fue el Comercial Ordinario de consumo. En el caso de los comercios de la Asociación San Antonio que tienen acceso al financiamiento formal recurren en su mayoría al crédito de capital de trabajo, pues es una alternativa para que el negocio crezca por medio de la obtención de fondos que serán destinados para adquirir mercaderías para su posterior comercialización. Mientras que, como segunda opción se encuentra el préstamo por consumo, que suelen utilizar los comerciantes que no tienen elevados ingresos, como un crédito personal por el cual los dueños invierten en su negocio.

Asimismo, los comerciantes se limitan a adquirir el mismo servicio financiero de corto plazo y no investigan sobre alternativas que pueden llegar a ser más favorables en determinadas ocasiones. Tomando el caso de las tarjetas de crédito, es válido el hecho de que los comerciantes no le den un uso continuo a este producto financiero, debido a que

las tarjetas de crédito deben ser usadas en determinados momentos, considerando que tienen una tasa de interés muy elevada, por lo cual, se deben utilizar con pocas cuotas a pagar y en su posibilidad a un pago directo. Basándose en todo lo anterior, se puede decir que los comerciantes sí tienen nociones generales sobre cultura financiera, las cuales han sido adquiridos por los años de experiencia que tienen como comerciantes, pero sí siguen existiendo falencias respecto al conocimiento de las ventajas o desventajas que pueden tener los diversos productos financieros, limitando las posibilidades de crecer como negocio. Por ende, es importante recalcar que los créditos a largo plazo son beneficiosos, pero en la mayoría de casos por falta de conocimientos los comerciantes creen que a mayor número de cuotas es mayor el interés, siendo totalmente lo contrario, pues los primeros meses de un crédito es cuando se paga la mayor cantidad de intereses, así como el hecho de rechazar financiamiento externo con entidades financieras por el temor a endeudarse, causando que las posibilidades de crecer se vean reducidas.

El tercer objetivo se centra en evaluar el crecimiento económico de las MYPES, en el objetivo se obtuvo que aproximadamente el 60% de los comerciantes no han experimentado mejoras en las ventas en los últimos dos años, debido a la situación económica del país pos pandemia y la inestabilidad política que ha afectado el poder adquisitivo de las familias locales. Asimismo, algunos negocios nuevos o aquellos dedicados a la comercialización de bienes de primera necesidad sí han conseguido aumentar sus ventas, esto da a entender que existe una demanda constante de productos esenciales, incluso en tiempos de dificultades económicas. Asimismo, se observa que, en ciertos sectores, como la venta de ropa y bazares, no ha habido un aumento significativo en la diversidad de productos. Esto podría indicar la necesidad de promover una mayor variedad de opciones para atraer a los consumidores y fomentar la competencia en esos segmentos, es importante destacar que, a pesar de ser negocios relativamente pequeños, las MYPES son un sustento para muchas familias locales que han podido obtener un espacio en un mercado competitivo y generar ingresos para su crecimiento.

En adición, se debe considerar el hecho de que el crecimiento de las MYPES debe ir de la mano con capacitaciones en gestión y finanzas, donde los comerciantes puedan conocer en forma general acerca de la educación financiera, que les permitirá un crecimiento económico a corto plazo y mediano plazo, para obtener con ello mayores ingresos y utilidades. Báez y Nic (2016) enfocan que el endeudamiento de las MYPES se

relaciona a un bajo nivel con sus expectativas de crecimiento con base en planes de inversión, lo cual, estaría indicando que el financiamiento fue utilizado en el mantenimiento de la empresa y no necesariamente con su crecimiento. Es por ello que, la investigación se centra en la recomendación de utilizar un financiamiento formal, donde se tome en cuenta diversos aspectos como pueden ser las tasas de interés o la diversidad de créditos que estén acorde al mercado y que permitan un crecimiento sostenible, lo que lleva a que las MYPES tengan una mejora constante.

Considerando el último objetivo que se centró en el diseño de estrategias para un adecuado financiamiento de las MYPES de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque, se debe tomar en cuenta que conseguir conocimientos acerca de cultura financiera permitirá a los comerciantes tener un buen acceso a un financiamiento formal, así como un buen historial crediticio. De acuerdo a ello, Ascencio (2020) afirma que si bien los empresarios llevan un control de sus ingresos y gastos y consideran que el financiamiento incide en la rentabilidad de la empresa y ha permitido que el negocio crezca; también consideran que el financiamiento que la empresa adquiera debe ser administrado de forma correcta. Por ende, se identificó que la falta de acceso a financiamiento adecuado representa un desafío significativo para las MYPES en la Asociación San Antonio.

La falta de acceso al financiamiento formal limita la capacidad para invertir en sus negocios y mejorar su competitividad por parte de las MYPES. Para superar este obstáculo, se propusieron estrategias basadas en la capacitación de educación financiera, brindando a los dueños de las MYPES los conocimientos necesarios para comprender conceptos financieros básicos que permitan gestionar adecuadamente sus finanzas. Asimismo, el diseño de estrategias requiere un enfoque integral que aborde tanto el acceso al financiamiento como la cultura financiera, empresarial y tributaria de los dueños de las MYPES. Respecto a la cultura tributaria y manejo de las finanzas dentro de un negocio, Pérez (2021) pone énfasis en que, se deben formular las estrategias necesarias para promover la cultura tributaria de manera obligatoria, que conlleve tener un acceso a fuentes de financiamiento formales. Las estrategias se proponen con el fin de conseguir que los comerciantes de la Asociación San Antonio del Mercado Moshoqueque cuenten con un buen historial crediticio y para ello es importante que conozcan de educación financiera para que puedan eficientemente planificar una buena gestión en su negocio.

V. CONCLUSIONES

El primer objetivo del estudio revela que los comerciantes de la Asociación San Antonio tienen nociones básicas sobre educación financiera, pero existen limitaciones en el desarrollo de las MYPES debido a la falta de capacitación en cultura empresarial, acceso a un financiamiento formal, visión a largo plazo y cumplimiento en el pago de sus impuestos. Por ende, es fundamental que los comerciantes adquieran conocimientos básicos de cultura empresarial que les permita mejorar la comunicación con sus clientes y proveedores, así como la posibilidad de acceder a créditos comerciales. Asimismo, la educación financiera juega también un papel crucial en la toma de decisiones, incluyendo conocimientos de ahorro, inversión y presupuesto que permitirá a los comerciantes contar con una mejor posición económica y financiera.

En lo que se refiere al segundo objetivo, se observa que el acceso al financiamiento formal es limitado, pues el 43.8% de comerciantes recurren a financiamiento informal, sea por terceros o familiares. Es por ello que, es necesario promover el uso de financiamiento formal para garantizar estabilidad y confianza en los negocios. Con ello se evidencia una falta de conocimiento sobre las ventajas y desventajas de los productos financieros, lo que limita las oportunidades de crecimiento. Bajo esa posición, existe la necesidad de fomentar el conocimiento sobre opciones financieras y las ventajas que obtienen al optar por un financiamiento formal para garantizar un crecimiento económico sostenible y aprovechar los beneficios que ofrece el mercado financiero. Por ello, los comerciantes que cuentan con un acceso a créditos financieros formales tienen mayores oportunidades para invertir en su crecimiento, expandir su capacidad productiva y acceder a nuevos mercados objetivos.

En cuanto al tercer objetivo, se observa que aproximadamente el 60% de los comerciantes no han experimentado mejoras en las ventas en los últimos dos años debido a la situación económica y a la inestabilidad política del país. Aunque algunos negocios han logrado aumentar sus ventas, es importante promover una mayor diversidad de productos y capacitación en gestión y finanzas para impulsar su crecimiento económico. Sin embargo, aquellos negocios dedicados a la comercialización de bienes de primera necesidad han logrado aumentar sus ingresos durante y después de la pandemia.

Respecto al cuarto objetivo, el diseño de estrategias para un adecuado financiamiento de las MYPES requiere abordar en todos sus ámbitos el acceso al financiamiento formal y fortalecer la cultura financiera de los comerciantes, mediante estrategias basadas en la capacitación y educación financiera que son fundamentales para que los comerciantes comprendan conceptos básicos y gestionen adecuadamente sus finanzas. Además, se deben considerar aspectos tributarios y empresariales para garantizar una administración efectiva de los recursos y mejorar la competitividad de los comerciantes.

Es fundamental promover la cultura empresarial, financiera y tributaria entre los comerciantes de las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPES). Esto implica facilitar promover métodos de publicidad efectivos que les permitan abarcar nuevos segmentos objetivos y aumentar sus políticas de ventas, adoptar estrategias de marketing efectivas, diversificar las fuentes de financiamiento, preparar un plan de negocios sólido, buscar asesoramiento y apoyo; y mejorar su gestión financiera para obtener financiamiento formal. Al fomentar estas prácticas, los comerciantes podrán experimentar un crecimiento económico en sus negocios y estar en mejores condiciones para enfrentar los gastos y desafíos que se les presenten.

VI. RECOMENDACIONES

Se debe poner énfasis en el fortalecimiento de la cultura empresarial y capacitación en gestión de negocios. Tomando en cuenta que muchos comerciantes de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque carecen de una preparación adecuada para el manejo de sus finanzas, por ello, se recomienda que los comerciantes se capaciten en gestión empresarial que les permita mejorar su conocimiento y habilidades empresariales llevando a un mejor manejo de los recursos y un crecimiento económico más sólido.

Con la educación financiera los comerciantes en estudio podrán acceder con mayor facilidad a un crédito formal, dado que existe una falta de conocimiento sobre finanzas y una dependencia significativa del financiamiento informal en la asociación, se sugiere promover la educación financiera entre los comerciantes para conocer en forma general cómo ahorrar, invertir, presupuestar y aprovechar las opciones de un financiamiento formal. Además, la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque debería establecer alianzas con entidades financieras para facilitar el acceso a créditos y préstamos en condiciones más flexibles. Esto permitirá que los comerciantes aprovechen los beneficios del financiamiento formal y eviten los riesgos asociados con un financiamiento informal.

Los comerciantes de la Asociación San Antonio para mejorar su crecimiento económico deben poner más énfasis en el estímulo de la diversificación de productos y servicios. Dado que algunos comercios en la asociación no han experimentado mejoras significativas en las ventas, se sugiere fomentar la diversificación y mejoramiento del local, así como la inversión en activos fijos que permitan al negocio tener una mayor visibilidad. Esto implica promover una mayor variedad de opciones para atraer a los consumidores y fomentar la competencia en esos segmentos. Pues la idea es que los comerciantes deben explorar oportunidades de negocio adicionales y adaptarse a las demandas cambiantes del mercado. Además, se deben brindar capacitaciones en identificación de oportunidades de negocio y desarrollo de nuevos productos. Por ende, los aspectos mencionados van a permitir que se consiga mayores ingresos y dé ese modo un crecimiento económico más sólido dentro de la asociación.

Respecto a las estrategias que los comerciantes pueden implementar para fortalecer la solidez de sus negocios. Se recomienda conocer las ventajas ofrecidas por el estado a las

empresas formales, familiarizarse con los productos financieros formales y considerar la obtención de créditos en el sistema financiero público. Asimismo, se destaca la importancia de cultivar una cultura financiera adecuada, mantener un equilibrio entre los ingresos y los gastos, y utilizar de manera responsable las tarjetas de crédito y los créditos revolventes. La implementación de estas estrategias contribuirá a obtener un adecuado historial crediticio que lleve a mejorar la estabilidad y el crecimiento económico de los comerciantes, proporcionando una base sólida para el éxito a largo plazo de sus negocios.

Siendo el objetivo principal de las MYPES conseguir un crecimiento económico y sostenibilidad a largo plazo, lo ideal es que la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque debe fomentar la cultura tributaria, financiera y comercial para todos los comerciantes, que permita el cumplimiento de obligaciones fiscales, dado que muchos comerciantes evaden el cumplimiento de estas, generando un alto nivel de evasión tributaria, y con ello un retroceso económico en nuestro país. Esto implica inicialmente obtener un RUC, promover la emisión de comprobantes de pago, conocer la importancia de pagar sus impuestos y las consecuencias de la informalidad. Además, se deben establecer incentivos y beneficios para aquellos comerciantes que cumplen con sus obligaciones tributarias y obligaciones financieras. Es por ello, que el fortalecimiento de la cultura tributaria puede contribuir en la estabilidad y confianza en los negocios, así como a una mejor relación con las entidades financieras.

VII. REFERENCIAS

- Avolio, B., Mesones, A., & Roca, E. (2011). *Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES)*. *Strategia* (22), 70-80.
- Acosta, M. (2020). *Rentabilidad en la Empresa Trujillo Gool*. Trabajo de Investigación, Universidad Señor de Sipán, Facultad de Ciencias Empresariales, Pimentel.
- Acosta, M., & Delfín, F. (2016). *Importancia y análisis del desarrollo empresarial*. *Pensamiento y gestión*, 40, 184-202. <https://doi.org/10.14482/pege.40.8810>
- Andrade, L., Chang, W., Daza, S., & Moreira, N. (2020). *Fuentes De Financiamiento Y Su Impacto En El Desarrollo Del Sector Microempresarial Comercial Del Cantón Quevedo*. *Revista Pertinencia Académica*, 4(4), 1-11. <https://doi.org/10.5281/zenodo.4599590>
- Anton, C. (2017). *Financiamiento y su relación en el crecimiento empresarial de las MYPES de la galería Centro de La Moda*, La Victoria, Lima 2017. Universidad César Vallejo, Lima.
- Arias, J., Miranda, M., & Villasís, M. (2016). *El protocolo de investigación III: la población de estudio*. *Alergia México*, 63(2), 201-206.
- Arias, J. (2020). *Métodos de Investigación Online Herramientas digitales para recolectar datos*. Arequipa, Perú: Ciencia y Sociedad.
- Arias, J., Holgado, J., Tafur, T., & Vásquez, M. (2022). *Metodología de la investigación: El método Arias para realizar un proyecto de tesis*. Puno: Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú.
- Ascencio, M. (2020). *El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las pymes del cantón La Libertad - provincia de Santa Elena en el año 2019*. Tesis de licenciatura, Universidad de las Fuerzas Armadas de Ecuador, Sangolquí.
- Baena, G. (2017). *Metodología de la Investigación: Serie integral por competencias* (Tercera ed.). México: Grupo Editorial Patria.
- Báez, L., & Nic, A. (2016). *El financiamiento en la micro y pequeña empresa considerando sus expectativas de crecimiento*. *Ecorfan*, 167-176.
- Baptista Lucio, M., & Fernández, C. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.
- Barboza, L. (2018). *Financiamiento de un Activo Fijo y su Influencia en la Rentabilidad de la Empresa Olsa Ingenieros Sac -Chiclayo 2017*. Universidad Señor de Sipán, Facultad de Ciencias Empresariales, Pimentel.
- Benavides, A., Muños, M., Palacios, J., Pico, E., & Pilay, E. (marzo de 2019). *Las fuentes de financiamiento como estrategias*. *Espirales*, 3(26), 103-111. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.31876/re.v3i26.467>
- Bernal, D. (Julio de 2018). *Factores internos y externos de crecimiento empresarial en micro empresas mexicanas*. *Ciencias Administrativas Teoría y Praxis*, 2(14), 27-39.
- Blázquez, F., Dorta, J., & Verona, M. (2006). *Concepto, Perspectivas y Medida del Crecimiento Empresarial*. 165-195.
- Bonett, M., Hernández, L., Logreira, C., & Sandoval, J. (2018). *Microempresas en Barranquilla: Una mirada*. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(82), 358-376.

- Bravo, M. (2020). *Financiamiento y Capacitación en la Rentabilidad de las Mypes, Chiclayo 2018*. Artículos Científicos Uladech católica.
- Cabrera, K., & Mateo, N. (2016). *Las fuentes de financiamiento como base para el crecimiento económico de la empresa grupo José Miguel SRL, Chiclayo 2015*. Universidad señor de Sipán.
- Castillo, J., Suárez, K., Colorado, N., & Toro, W. (2017). *Créditos de proveedores y su incidencia en la financiación de proyectos empresariales del cantón la libertad*. Revista de Negocios & Pymes, 3(10), 13-19.
- Centurión, R. (2016). *La formalización, financiamiento, capacitación, competitividad y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, Chimbote, 2010-2013*. In Crescendo, 7(1), 50-63.
- Cervantes, A., & Romero, M. (2017). *Financiamiento regional de las Mi pymes en el estado de Guanajuato*. Revista Internacional Administración & Finanzas, 10(1), 63-79.
- Céspedes, N. (2017). *Matemáticas Financieras* (Primera ed.). (F. e. Areandino, Ed.) Bogotá, Bogotá D.C, Colombia: Fundación Universitaria del Área Andina (.).
- Chagerben, L., Hidalgo, J., & Yagual, A. (15 de marzo de 2017). *La importancia del financiamiento en el sector microempresario*. Dominio de las Ciencias, 3(2), 784-798. <https://doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.2.783-798>
- Chuzón, M. (2017). *Fuentes de financiamiento y su efecto en el crecimiento económico de las Mypes del distrito de Olmos 2017*. Chiclayo, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Concha, L. (2019). *Las Fuentes de Financiamiento y su Relación con el Desarrollo de las Mypes del Distrito De Huánuco - 2019*. Universidad Nacional "Hermilio Valdizán".
- Cortés, M., & Iglesias, M. (2004). *Generalidades sobre Metodología* (Vol. I). (A. Polkey Gómez, Ed.) Ciudad del Carmen, Campeche, México: Colección Material Didáctico.
- Costa, J. (2018). *Análisis De La Estrategia Competitiva Por Medio De Las Cinco Fuerzas De Porter En La Asociación De Productores Agropecuarios Piuntza Nankais Para Exportación Y Diversificación De Productos. Periodo 2016-2017*. Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de Licenciada Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Escuela Multilingüe De Negocios Y Relaciones Internacionales.
- Cruz, J., Martínez, I., Pérez, A., & Torralba, A. (2016). *Las fuentes de financiamiento en las Microempresas de Puebla, México*. Tec Empresarial, 10(1), 19-28.
- Di Pietro, F., Palacín, M., & Ramírez, L. (2013). *Capital structure of SMES in Spanish*. Small Business Economics, 42, 503-519.
- Díaz, B. (2020). *Relación de las Fuentes de Financiamiento y el Desarrollo Económico de las MYPES del Mercado Municipal de San José de Sisa – Provincia el Dorado 2018*. Universidad Peruana Unión, 1-16.
- Díaz, R., Cabanillas, M., Marcelo, D., Robles, C., Rodríguez, G., & Vivanco, V. (2018). *Financiamiento no formal para el emprendimiento de una Pyme (pequeña y mediana empresa)*. Global Business Administration Journal, 2(1), 11-19.
- Durand, A., & Villanueva, J. (junio de 2021). *Gestión empresarial y su incidencia en la competitividad de las MYPES del sector textil en la ciudad de Chiclayo*. Horizonte Empresarial, 8(1), 272-285. <https://doi.org/https://doi.org/10.26495/rce.v8i1.1630>

- Fenton, R., & Padilla, R. (diciembre de 2013). *Financiamiento de la banca comercial para las micro, pequeñas y medianas empresas en México*. Cepal (111), 7-21.
- García, N. & Saavedra, P. (2017). *Estudio de impacto del financiamiento microempresarial en Tunja (Colombia) y Arequipa (Perú). Hacia una cultura de éxito financiero empresarial*. Tzhoecoen, 9(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.26495/rtzh179.221711>
- Gomero, N. (2015). *Concentración de las MYPEs y su impacto en el Crecimiento económico*. Quipukamayoc, 23(43), 29-39.
- Gonzales, G. (2018). *Financiamiento y su relación con el crecimiento empresarial en las MYPEs comerciales de la urbanización covidada en el distrito de los Olivos, año 2018*". Universidad César Vallejo, Lima.
- Guerrero, F., Paradas, M., & Torres, A. (2017). *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas*. Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales, 14(2), 285-303.
- Hadi, M., Martel, C., Huayta, F., Rojas, C., & Arias, J. (2023). *Metodología de la investigación: Guía para el proyecto de tesis* (Primera edición ed.). Puno, Perú: Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C. <https://doi.org/https://doi.org/10.35622/inudi.b.073>
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación: Las rutas Cuantitativa, Cualitativa y Mixta*. Ciudad de México, México: Edamsa Impresiones.
- Huima, G. (2020). *El Financiamiento Y Su Influencia En El Desarrollo Económico Mypes De Abarrotes En El "Mercado Az" Distrito -La Victoria- Chiclayo, 2018*. Tesis de licenciatura, Universidad Señor de Sipán, Pimentel.
- Izquierdo, J. (2017). *Estrategias de inversión y Financiamiento para las Micro y Pequeña empresa (MYPEs) en Chiclayo-Lambayeque, Perú*. Epistemia, 1(1), 1-10. <https://doi.org/https://doi.org/10.26495/re.v1i1.577>
- Jimenez, F., Ramirez, C., & Leyva, L. (2019). *La Administración del Capital de Trabajo en una Empresa de Materiales de la Construcción*. TLATEMOANI: Revista Académica de Investigación (30), 148-169.
- Jopen, G., León, J., & Sánchez, M. (2016). *Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú*. Lima: Consorcio de investigación económica y social.
- Martínez, M. (2017). *El Financiamiento Como Factor Determinante De La Rentabilidad*. Artículos Científicos Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, 1-15.
- Medeiros, V., Gonçalves, L., & Camargos, E. (2019). *La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo*. Revista de la CEPAL N° 129, 9-27.
- Molinari, G., Alfonso, A., & Scaramellini, N. (2018). *Las Áreas Funcionales en las Organizaciones: Particularidades en la Organizaciones Turísticas* (Primera ed.). (F. d. Económicas, Ed.) Buenos Aires, Argentina: Editorial de la Universidad de la Plata.
- Montoya, J., & Navarro, L. (2018). *Financiamiento Formal e Informal como Factor de Éxito o fracaso en Pequeños Emprendedores de Guayaquil*. Carrera de Tributación y Finanzas, Facultad de Ciencias Administrativas. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

- Moreno, J., & Kong, J. (2014). *Influencia De Las Fuentes De Financiamiento En El Desarrollo De Las Mypes Del Distrito De San José – Lambayeque En El Período 2010-2012*. Tesis de licenciatura, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo.
- Moreno, V. (2018). *Métodos de Apalancamiento Financiero de Proyectos según su Tipología*. Universidad Eafit .
- Muntané, J. (2010). *Introducción a la Investigación Básica*. RAPD, 33(3), 221-227.
- Muriel, L., Sangiácomo, M., & Tumini, L. (2022). *El crédito formal en la Argentina*. Buenos Aires: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Banco Central de la República Argentina (BCRA).
- Ortega, A., & Sarcos, K. (2017). *Fuentes De Financiamiento Y Su Impacto En El Desarrollo Del Sector Microempresarial Comercial Del Cantón La Maná*. Tesis de licenciatura, Universidad Técnica De Cotopaxi, La Maná.
- Oyague, H. (2020). *Financiamiento y su relación con el crecimiento empresarial de las MYPES Comerciales en el Mercado Unicachi, Distrito de Comas, 2019*. Universidad César Vallejo, Lima.
- Pacori, S. (2019). *El Crédito Financiero Y Su Incidencia En El Crecimiento Económico De Los Comerciantes Del Rubro Prendas De Vestir Del Mercado Internacional 24 De octubre De Juliaca. Periodo*. Universidad Nacional Del Altiplano, Puno.
- Pérez, E., & Titelman, D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*. (L. d. CEPAL, Ed.) Santiago: Publicación de las Naciones Unidas.
- Pérez, S. (2021). *Políticas tributarias y su influencia en el crecimiento económico del comercio comercial de Moshoqueque, Chiclayo*. Universidad César Vallejo.
- Rivera, O., & Villanueva, J. (2 de octubre de 2020). *El financiamiento y su influencia en la mejora de la liquidez de las MYPES comercializadoras de la ciudad de Chiclayo*. Horizonte Empresarial, 7(2), 85-93. <https://doi.org/https://doi.org/10.26495/rce.v7i2.1450>
- Rodríguez, P., & Salazar, P. (2015). *El crecimiento empresarial una herramienta fundamental para la reducción de la pobreza*. Clío América, 9(17), 77-84.
- Rojas, F. (2022). *Las empresas Fintech como fuente alternativa de financiación para las Mypes del sector textil confecciones del distrito de San Luis en los años 2018- 2019*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Administrativas, Lima.
- Romero, H., Real, J., Ordoñez, J., Gavino, G., & Saldarriaga, G. (2021). *Metodología de la Investigación* (Primera ed.). Guayaquil, Ecuador: Edicumbre Editorial Corporativa.
- Romero, G. (2019). *Mercado Financiero*. Trabajo de Suficiencia Profesional, UNAP, Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios.
- Ruiz, E., & Vega, K. (2018). *Las Fuentes de Financiamiento Formal y el desarrollo de las Mypes desde enero 2015 – diciembre de 2016 en el distrito de Chota*. Universidad Señor de Sipán.
- Sheen, B. d. (2017). *La cultura organizacional y su impacto en la gestión empresarial. Un acercamiento a tres compañías peruanas*. Lima: Universidad de Lima.
- Solórzano, G., & Nereida, J. (2013). *Importancia de la Calidad del Servicio al Cliente para el Funcionamiento de las Empresas*. El Buzón de Pacioli.

- Solórzano, K., & Cadena, J. (Julio - diciembre de 2019). *Fuentes de Financiamiento y su Influencia en el Crecimiento Empresarial*. Suplemento CICA Multidisciplinario, 3(8), 88-98.
- Superintendencia de Banca y Seguros. (2017). *Programa finanzas en el cole*. Superintendencia de banca y seguros del Perú.
- Torres, S., Gil, O., & Montes, H. (2020). *Las fuentes de financiación como estrategia de crecimiento empresarial y su impacto en la generación de valor económico de las micro, pequeñas y medianas empresas*. Dictamen Libre, 27. <https://doi.org/10.18041/2619-4244/dl.27.6652>
- Uribe, H. (diciembre de 2015). *El contrato de Factoring: apuntes y comentarios*. Criterios - - Cuadernos de Ciencias Jurídicas y Política Internacional, 8(2), 19-70.
- Valles, J., & Nacarino, J. (2018). *EL Renting*. Informe Monográfico, Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, Facultad de Ciencias Económicas, Tarapoto.
- Vega, J., & Borda, I. (2016). *Impacto de la inclusión financiera en el crecimiento económico de las Mypes de la provincia de Chupaca*. Universidad nacional del centro del Perú - Huancayo.
- Verastegui, J. (2018). *Financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Campo Verde 2018*. Universidad Privada de Pucallpa, Ucayali.

VIII. ANEXOS

Guía de cuestionario



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Cipriano Urtecho Karhy Estela, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de Contador Público, titulado “**Financiamiento Formal Y Su Incidencia En El Crecimiento Económico De Las MYPES De La Asociación San Antonio Segundo Sector Del Mercado Moshoqueque Del Distrito José Leonardo Ortiz, 2022**”, elaborado por el Estudiante Carlos Eleazar Barrenechea Barsallo; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 21 de setiembre de 2022

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Cipriano Urtecho Karhy Estela", written over a light-colored rectangular background.

FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Dr./ Mg./Lic. Nombre: Mg. Cipriano Urtecho Karhy Estela

Cargo Actual: Asesora Especialista

**UNIVERSIDAD CATOLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD**



ENCUESTA: CUESTIONARIO N° 1

Objetivo: Estimado señor(a), reciba mi más grato y cordial saludo, la presente encuesta tiene la finalidad de recolectar información sobre Financiamiento Formal Y Su Incidencia En El Crecimiento Económico De Las Mypes Mayoristas Del Segundo Sector - Mercado Moshoqueque Del Distrito José Leonardo Ortiz, 2022. Le agradecemos contestar las siguientes preguntas

Instrucción: Lea atentamente cada una de las preguntas y elija la alternativa con la que esté de acuerdo.

DATOS GENERALES:

EDAD:

- 20-30
- 31-40
- 41-50
- 51-60

SEXO:

- Masculino
- Femenino

ESTADO CIVIL:

- Soltero/a
- Casado/a
- Divorciado

NIVEL DE EDUCACIÓN:

- Educación Primaria
- Educación Secundaria
- Educación Superior

14. ¿Cree usted que las tarjetas de crédito son una buena alternativa para obtener financiamiento de forma inmediata para su negocio?
- a) Si
 - b) No
15. ¿Considera usted que obtener un crédito por capital de trabajo le ayuda en su crecimiento económico?
- a) Si
 - b) No
16. ¿Usted recibe financiamiento comercial por parte de sus proveedores?
- a) Si
 - b) No.
17. ¿Usted ha recibido o tiene a la fecha un crédito reactiva?
- a) Si
 - b) No
18. ¿Usted tiene actualmente un beneficio por parte del estado?
- a) Si
 - b) No

Objetivo específico 3: Evaluar el crecimiento económico de las MYPES de la Asociación San Antonio del segundo sector del mercado Moshoqueque, 2021-2022.

19. ¿Considera que el nivel de ventas en los últimos dos años ha tenido un incremento considerable?
- a) Si
 - b) No
20. ¿Existe un incremento en la diversidad de productos que vende desde que inició su negocio?
- a) Si
 - b) No
21. Usted realiza compras de mercadería cada que tiempo:
- a) Semanalmente
 - b) Quincenalmente
 - c) Mensualmente
 - d) Trimestral
- b) 50 a 100 clientes
 - c) 100 a 500
 - d) 500 a más

22. ¿En los últimos dos años ha realizado alguna inversión para implementar su negocio?
- a) Si
 - b) No
23. ¿Ha realizado alguna inversión en activos en los últimos dos años?
- a) Si → Contestar la pregunta 23.1
 - b) No
- 23.1. ¿En qué tipo de activo ha invertido en los últimos dos años?
- a. Unidad de Transporte
 - b. Equipos de Computo
 - c. Muebles, Mostradores
 - d. Otros
24. ¿Considera usted que el tamaño de su negocio y los años de antigüedad que tiene en el mercado influye el crecimiento de su negocio?
- b) Si
 - b) No
25. ¿Considera usted que el contar con trabajadores le ha permitido obtener un crecimiento económico?
- a) Si
 - b) No
26. ¿Considera que la situación económica de nuestro país afecta al crecimiento económico de su negocio?
- a) Si
 - b) No
27. ¿Usted reinvierte su utilidad (ganancia) en su negocio?
- a) Si
 - b) No

INFORME DE OPINION DE EXPERTOS INSTRUMENTO



I. DATOS GENERALES

Nombre y apellido del profesional experto: Cipriano Urtecho Karhy Estela

Cargo o institucion donde labora: Universidad Catolica Santo Toribio de Mogrovejo

Investigador: Barrenechea Barsallo Carlos Eleazar

II. ASPECTO DE VALIDACION

CRITERIO	INDICADOR	DEFICIENTE						REGULAR			BUENO				EXELENTE			
		5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
CLARIDAD	Los item estan redactados de manera clara.															18		
VOCABULARIO	El lenguaje es apropiado para el encuestado.															18		
OBJETIVIDAD	Esta expresado en indicadores precisos y claros.															18		
ORGANIZACION	Los item tiene una secuencia logica.																19	
INTENCIONALIDAD	Evalúa el nivel de conocimiento de los encuestados en relacion de las variables.													17				
COHERENCIA	Existe coherencia entre avariable e indicador.															18		
METODOLOGIA	El instrumento responde al proposito de la investigación.															18		

III. SUGERENCIAS: (realizar todas las observaciones, criticas o recomendaciones que considere oportuna para mejorar el cuestionario)

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

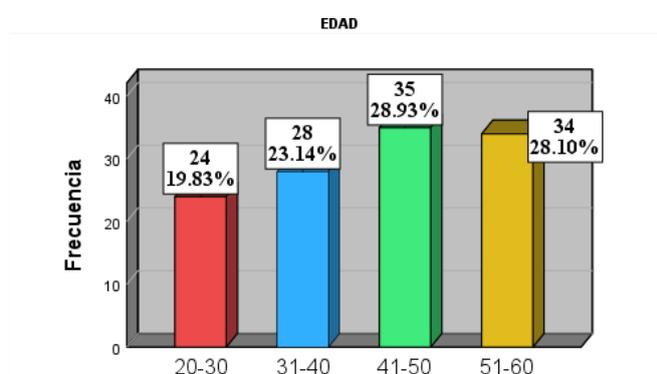
V. PROMEDIO DE VALIDACIÓN: 18

Resultados del cuestionario procesados en el SPSS

- Describir las principales características de las MYPES comerciales de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque en el año 2022.

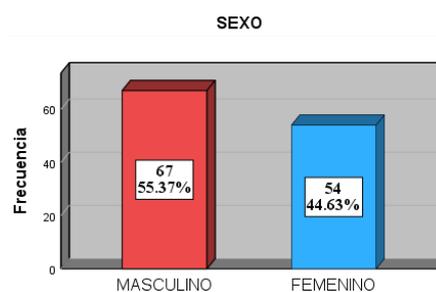
En la asociación, la mayoría de los negocios son manejados por personas con años de experiencia en el rubro, viéndose reflejado en la edad que oscila entre los 41 a 50 años que obtuvo la mayor respuesta, seguido de las personas con una edad entre 51 y 60.

Edad			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	20-30	24	19.8
	31-40	28	23.1
	41-50	35	28.9
	51-60	34	28.1
	Total	121	100.0



Respecto al género, se denota que existe diversidad y que la mayoría de negocios de abarrotes, frutas y verduras son administrados por varones. Mientras que, las confiterías y piñaterías son atendidos en mayor medida por mujeres.

Sexo			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Masculino	67	55.4
	Femenino	54	44.6
Total		121	100.0

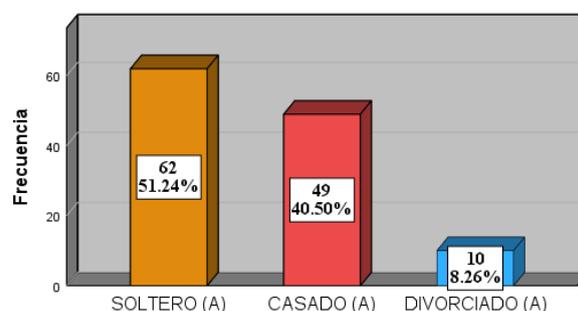


En la pregunta sobre el estado civil de los comerciantes, la mayoría de ellos son solteros, pero conviven con su pareja y tienen familia en la mayoría de casos, es decir que ante la ley no están casados. Luego el mayor número de personas son casadas y en ambos casos los negocios suelen ser atendidos por los miembros de la familia. Por otro lado, los solteros que no tienen familia suelen ser personas entre 20 y 30 años que están iniciando con sus negocios.

Estado civil

Válido		Frecuencia	Porcentaje
	Soltero (a)	62	51.2
	Casado (a)	49	40.5
	Divorciado (a)	10	8.3
	Total	121	100.0

ESTADO CIVIL

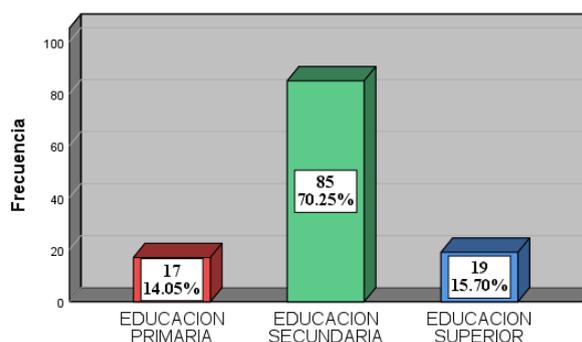


Respecto al nivel de educación de los comerciantes, la mayoría de estos tienen una educación secundaria, por ende, los negocios suelen ser manejados de forma empírica por la falta de conocimientos financieros y administrativos. Aunque, un número considerable de estos negocios son manejados por personas con algún estudio superior, que en su mayoría son estudios técnicos.

Educación

Válido		Frecuencia	Porcentaje
	Educación primaria	17	14.0
	Educación secundaria	85	70.2
	Educación superior	19	15.7
	Total	121	100.0

EDUCACION

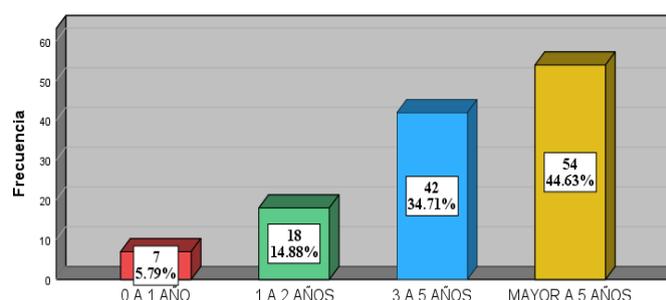


En la pregunta de la antigüedad de los negocios, la asociación tiene poco tiempo formalizada, pero los negocios que la conforman tienen en su mayoría más de 5 años en el mercado, muchos de ellos hace 20 años, dando a entender que han obtenido un posicionamiento y reconocimiento en el mercado que ha permitido generar ingresos a lo largo de los años.

¿Qué antigüedad tiene su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	0 a 1 año	7	5.8
	1 a 2 años	18	14.9
	3 a 5 años	42	34.7
	Mayor a 5 años	54	44.6
	Total	121	100.0

¿QUE ANTIGÜEDAD TIENE SU NEGOCIO?

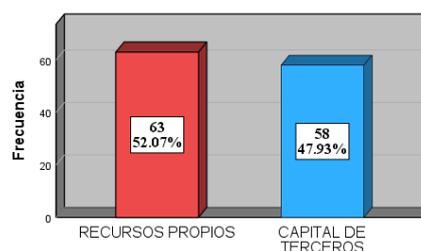


Con respecto al tipo de capital con el que han iniciado los negocios, se encuentra casi igualado el resultado, obteniendo una pequeña diferencia los recursos propios, que en su mayoría han sido utilizados por los negocios más antiguos, pues en el caso de los comercios que tiene de 3 a 5 años, en gran parte de ellos han iniciado con algún crédito de financieras.

¿Con qué tipo de recursos inicio su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Recursos propios	63	52.1
	Capital de terceros	58	47.9
	Total	121	100.0

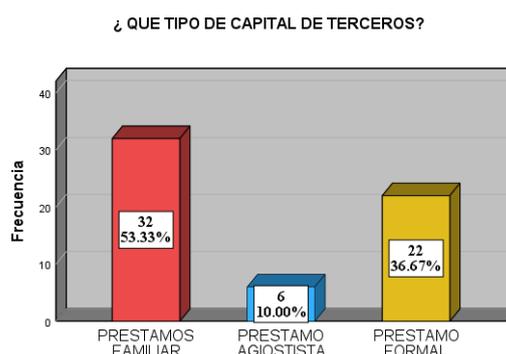
¿CON QUE TIPO DE RECURSOS INICIO SU NEGOCIO?



Asimismo, los comercios que han utilizado recursos de terceros (60), respondieron el tipo de capital de terceros. Donde la mayoría de las respuestas han sido por préstamos familiares y préstamos formales que tienen una menor tasa de interés que un préstamo de agiotista, pues para los comerciantes es una alternativa de financiación a usar en momentos drásticos.

¿ Qué tipo de capital de terceros?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Préstamos familiar	32	53.33
	Préstamo agiotista	6	10
	Préstamo formal	22	36.67
Total		60	100.0

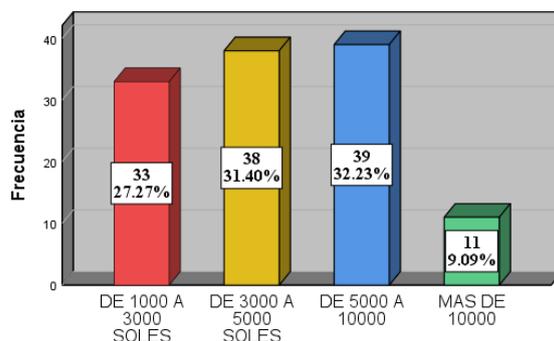


En la pregunta que hace referencia al capital mensual de trabajo, se obtuvo que la mayoría de negocios suelen manejar un capital de 5000 a 10000 soles, pero que en muchos casos no suelen usar su totalidad por el nivel bajo de ventas que se está presentando en la actualidad. En el caso de los negocios que utilizan todo su capital, se han visto limitados al momento de obtener un margen de beneficio en los bienes que venden, con ello el capital a invertir se ha visto disminuido.

¿Con cuánto de capital mensual trabaja usted?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1000 a 3000 soles	33	27.3
	De 3000 a 5000 soles	38	31.4
	De 5000 a 10000	39	32.2
	Más de 10000	11	9.1
Total		121	100.0

¿CON CUANTO DE CAPITAL MENSUAL TRABAJA USTED?

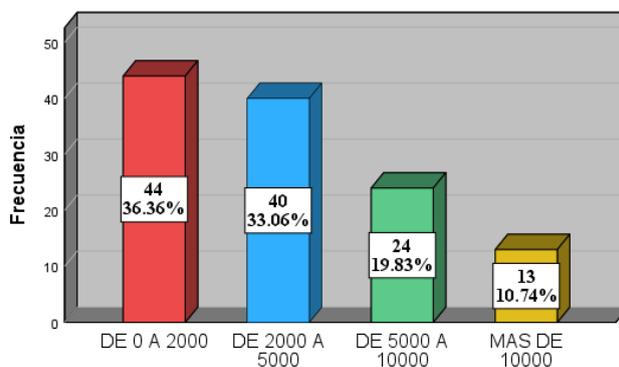


En el aspecto de las ventas mensuales, la mayoría de los negocios suelen tener ingresos entre 0 y 5000 soles por mes, siendo los que más ingresos generan las confiterías y los negocios de verduras (cebollas) que suelen generar ingresos mayores a 5 mil por mes, pero son las que menor margen de ganancia tienen, pero a favor el alto nivel de rotación de mercaderías que les permite generar mayores ingresos.

¿Cuánto vende mensualmente?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 0 a 2000	44	36.4
	De 2000 a 5000	40	33.1
	De 5000 a 10000	24	19.8
	Más de 10000	13	10.7
	Total	121	100.0

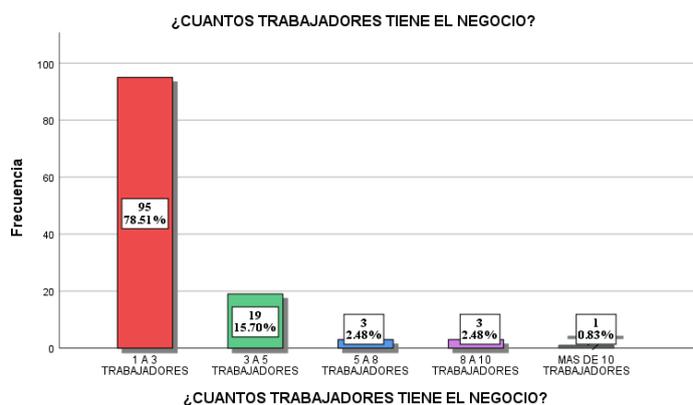
¿CUANTO VENDE MENSUALMENTE?



Con respecto a la cantidad de trabajadores, la mayoría de los negocios suelen ser manejados por una a tres personas, las cuales suelen ser familiares o conocidos del dueño. Solo en los casos de los que se dedican a vender por al por mayor las verduras suelen tener más de 5 personas por determinamos momentos. En esos casos si es necesario contar con personal, pero en los demás negocios no es tan necesario el tener mucho personal.

¿Cuántos trabajadores tiene el negocio?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 a 3 trabajadores	95	78.5
	3 a 5 trabajadores	19	15.7
	5 a 8 trabajadores	3	2.5
	8 a 10 trabajadores	3	2.5
	Más de 10 trabajadores	1	.8
	Total	121	100.0

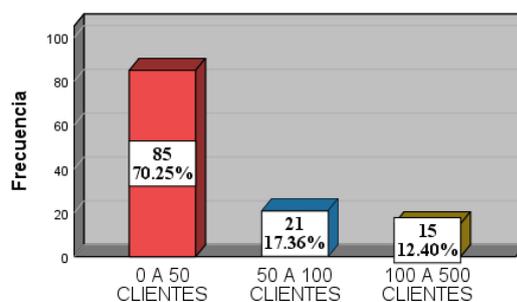


Asimismo, la pregunta que hace referencia a los comprobantes de pago que emiten por las ventas, en su mayoría los comercios suelen emitir a un alrededor de 0 a 50 clientes por mes, considerándose una cifra baja para el nivel de movimiento que tienen los negocios. Debido a que los clientes no suelen pedir boletas que acrediten la compra, beneficiándose el comercio al momento de declarar sus ingresos.

De sus ventas mensuales, emite comprobantes de pago a

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	0 a 50 clientes	85	70.2
	50 a 100 clientes	21	17.4
	100 a 500 clientes	15	12.4
	Total	121	100.0

DE SUS VENTAS MENSUALES, EMITE COMPROBANTES DE PAGO A



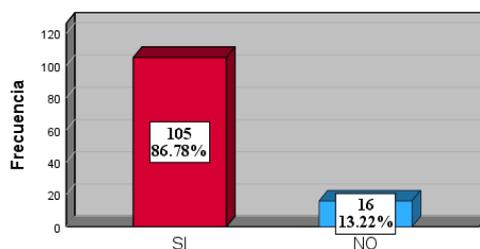
- Analizar el financiamiento formal en las MYPES de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque, 2022

En la pregunta sobre si el acceso a financiamiento formal es necesario para los comercios se obtuvo resultados favorables, pues 105 comerciantes entienden que sí.

¿Usted considera que el acceso a créditos financieros formales es necesario para el desarrollo de su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	105	86.8
	No	16	13.2
	Total	121	100.0

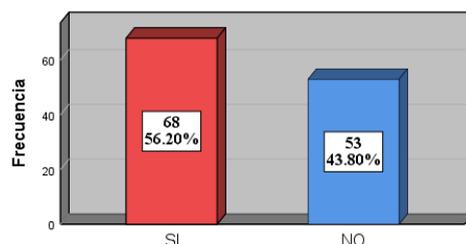
¿USTED CONSIDERA QUE EL ACCESO A CREDITOS FINANCIEROS FORMALS ES NECESARIO PARA EL DESARROLLO DE SU NEGOCIO?



En el caso de que, si los comercios han tenido acceso a financiamiento, poco menos de la mitad no han tenido acceso, por el principal motivo que son las tasas elevadas de intereses, por ende, se limita la capacidad de inversión y de crecimiento de los negocios pertenecientes a la asociación.

¿Usted ha tenido acceso a financiamiento con alguna entidad financiera?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	68	56.2
	No	53	43.8
	Total	121	100.0



En base a lo anterior, los comercios que respondieron de forma afirmativa, que vienen a ser 68 negocios, tenían que responder que tipos de servicios financieros. Obteniendo que una gran parte de estos negocios recurren al crédito de capital de trabajo

para poder invertir en mercaderías que posteriormente serán comercializadas. Seguido de la opción de crédito de consumo que suele darse a personas no tienen elevados ingresos, como un préstamo personal que los dueños invierten en su negocio.

Si respondió con si, mencione que tipo de servicio

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Crédito de consumo	17	25.0
	Capital de Trabajo	23	33.82
	Crédito Largo Plazo	3	4.41
	Crédito MYPE	5	7.35
	Leasing	3	4.41
	Crédito Corto Plazo	4	5.88
	Hipotecario	2	2.94
	Crédito Comercial	3	4.41
	Crédito Compartamos	4	5.88
	Máquinas y Equipos Mi Banco	4	5.88
	Total	68	100.0

Con respecto, a que si es complicado acceder a un crédito para los comerciantes hubo una mayor frecuencia con respecto a que no es difícil. Sin embargo, parte de los que sí han conseguido financiación han tenido que sustentar y en algunos casos dar un aval para que tengan acceso al mercado financiero.

¿Es complicado para usted acceder a un financiamiento formal?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	59	48.8
	No	62	51.2
	Total	121	100.0

¿ES COMPLICADO PARA USTED ACCEDER A UN FINANCIAMIENTO FORMAL?

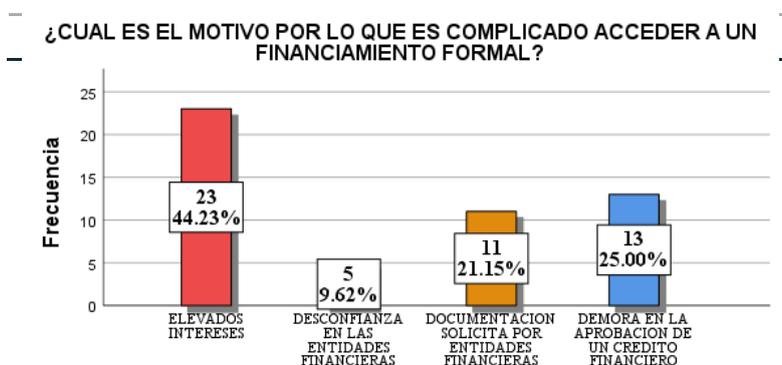


La siguiente pregunta, hace referencia al motivo por el que es complicado acceder a financiamiento formal, obteniendo como respuesta que los elevados intereses y la demora en la aprobación de un crédito son las mayores dificultades o impedimentos que

se presentan al momento de buscar un servicio financiero, conllevando a que se opte por otras alternativas como lo es un financiamiento interno.

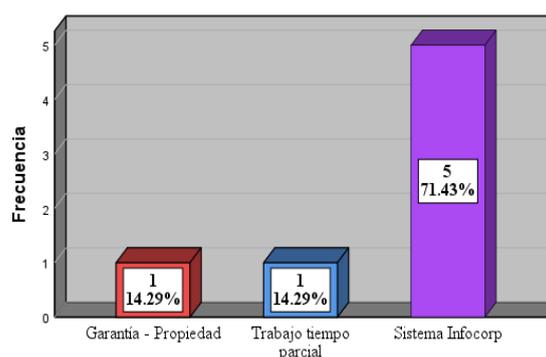
¿Cuál es el motivo por lo que es complicado acceder a un financiamiento formal?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Elevados intereses	23	44.23
	Desconfianza en las entidades financieras	5	9.62
	Documentación solicita por entidades financieras	11	21.15
	Demora en la aprobación de un crédito financiero	13	25
Total		52	100.0



A su vez, los comerciantes contestaron que existen otros motivos que complican el acceso al financiamiento, donde la mayor respuesta se refiere a la morosidad que han podido obtener por no haber pagado algún crédito, dando a entender que en algún momento si tuvieron acceso a financiamiento formal pero que no pudieron cumplir con los plazos pactados. Por otro lado, el hecho de no trabajar todo el tiempo o necesitar una garantía para poder obtener un crédito.

OTROS MOTIVOS



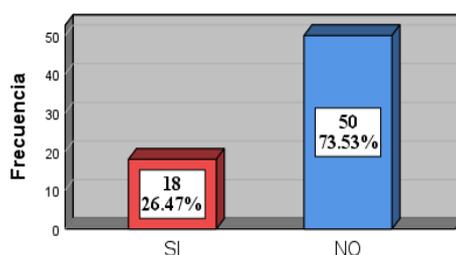
Teniendo en base a los comercios que, si han conseguido un financiamiento, se enfoca la pregunta de si es difícil cumplir con el pago de los créditos, obteniendo que la mayoría con un 73.53% no se le es difícil cumplir. Mientras que en los casos donde existe dificultad, se busca cumplir de cualquier modo con los plazos establecidos, pero ello

significa prestar o tomar dinero de los fondos de capital para que se cumpla a tiempo con la deuda.

¿Se le es difícil cumplir con el pago de la deuda a la entidad financiera?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	18	26.47
	No	50	73.53
Total		68	100.0

¿SE LE ES DIFÍCIL CUMPLIR CON EL PAGO DE LA DEUDA A LA ENTIDAD FINANCIERA?

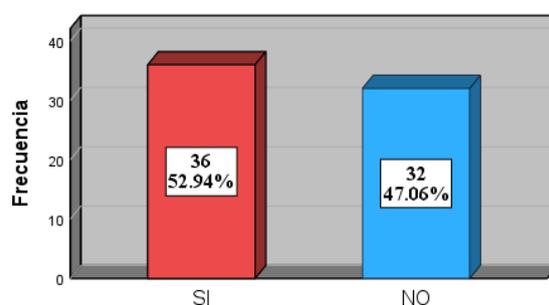


La siguiente pregunta buscó conocer si los comercios optan por financiamiento a corto plazo, existiendo una respuesta casi similar, que deja al financiamiento a corto plazo como una opción un poco más recurrente para financiarse, dando a entender que son plazos menores a un año y por ello es una opción más factible para los comercios.

¿Utiliza usted financiamiento a corto plazo?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	36	52.94
	No	32	47.06
Total		68	100.0

¿UTILIZA USTED FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO?



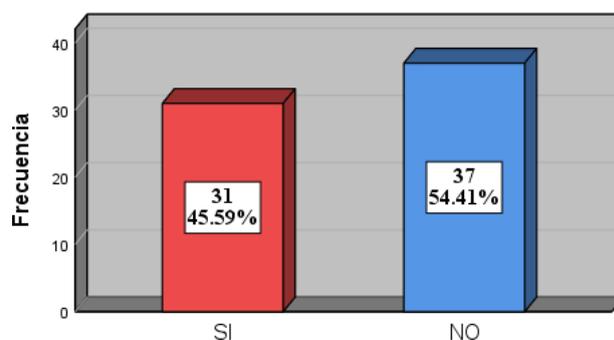
Por otro lado, se encuentra la pregunta si los comercios utilizan financiamiento a largo plazo, donde existe una respuesta negativa en parte, pues los comerciantes prefieren

recurrir a pagos cortos de tiempo, pues creen que las tasas de intereses serán más altas o se pagara un nivel mayor de interés si es a más tiempo el préstamo obtenido.

¿Utiliza usted financiamiento a largo plazo?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	31	45.59
	No	37	54.41
Total		68	100.0

¿UTILIZA USTED FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO?

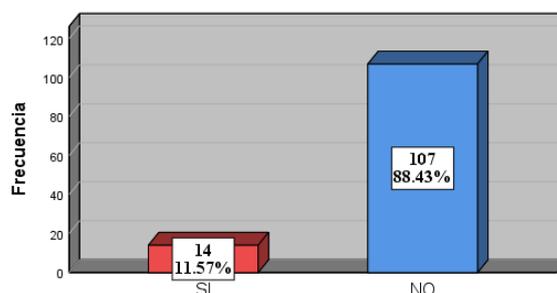


Respecto a la pregunta sobre si los comerciantes poseen un leasing financiero por la compra de algún bien, solo 14 respondieron que sí. Dando a entender que este servicio financiero no es muy utilizado por los comercios, en parte porque muchos de ellos no lo necesitan o en otros casos no conocen que es un arrendamiento y por ende nunca han accedido al mismo. En la mayoría de casos donde sí se ha hecho uso del mismo ha sido para adquirir algún vehículo o equipos que permitan un mejor funcionamiento del negocio.

¿Actualmente tiene un leasing financiero por la adquisición de algún bien?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	14	11.57
	No	107	88.43
Total		121	100.0

¿ACTUALMENTE TIENE UN LEASING FINANCIERO POR LA ADQUISICION DE ALGUN BIEN?

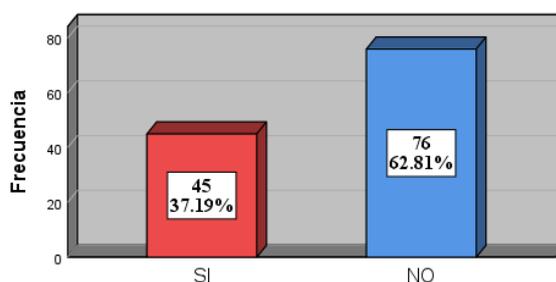


En la pregunta sobre si las tarjetas de crédito son una alternativa para obtener financiamiento de inmediato, la mayoría de comerciantes respondieron que no, pues las tasas de intereses son elevadas y sería usada por los que contestaron con si, en momentos determinados, es decir en ocasiones donde no se cuente con ningún tipo de capital para invertir en el negocio, buscando el menor plazo de menos para cancelar.

¿Cree usted que las tarjetas de crédito son una buena alternativa para obtener financiamiento de forma inmediata para su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	45	37.2
	No	76	62.8
	Total	121	100.0

¿CREE USTED QUE LAS TARJETAS DE CREDITO SON UNA BUEA ALTERNATVA APRA OBTENER FINANCIAMIENTO DE FORMA INMEDIATA PARA SU NEGOCIO?

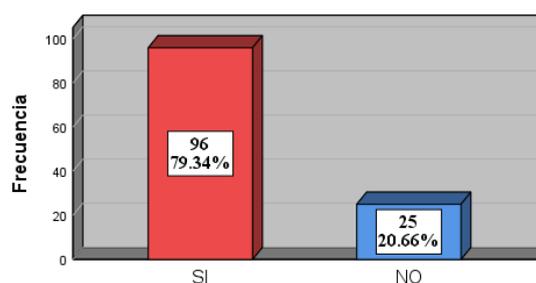


Respecto a la obtención de capital de trabajo, un 79.3% de los comerciantes respondieron con un sí, pues permite que exista un crecimiento económico, por el hecho de que es un crédito que está destinado a la inversión en mercaderías, obteniendo un retorno rápido en las ventas y con ello puedan cumplir con el pago de las cuotas a tiempo.

¿Considera usted que obtener un crédito por capital de trabajo le ayuda en su crecimiento económico?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	96	79.3
	No	25	20.7
	Total	121	100.0

¿CONSIDERA USTED QUE OBTENER UN CREDITO POR CAPITAL DE TRABAJO LE AYUDA EN SU CRECIMIENTO ECONOMICO?

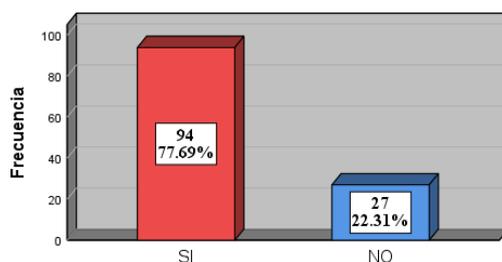


En relación a si obtienen financiamiento comercial con los proveedores, la mayoría de comerciantes respondió que sí, siendo favorable pues permite que los comerciantes tengan un margen para poder pagar las mercaderías, siendo un financiamiento a días o semanas que no suelen pasar del mes.

¿Usted recibe financiamiento comercial por parte de sus proveedores?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	94	77.7
	No	27	22.3
	Total	121	100.0

¿USTED RECIBE FINANCIAMIENTO COMERCIAL POR PARTE DE SUS PROVEEDORES?

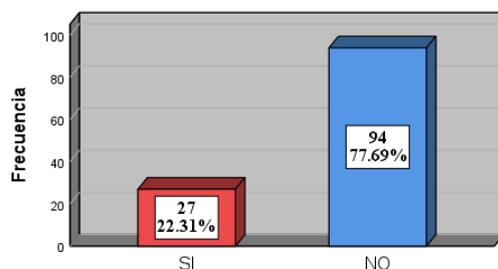


Respecto al hecho si los comerciantes han obtenido un crédito Reactiva, un 22.3% indico que sí, siendo montos que iban de los dos mil soles hasta los 30 mil soles, según el tipo de negocio que lo solicitaba. Siendo utilizado en mayor medida para temas personales que para temas comerciales del negocio.

¿Usted ha recibido o tiene a la fecha un crédito reactiva?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	27	22.3
	No	94	77.7
	Total	121	100.0

¿USTED HA RECIBIDO O TIENE A LA FECHA UN CREDITO REACTIVA?



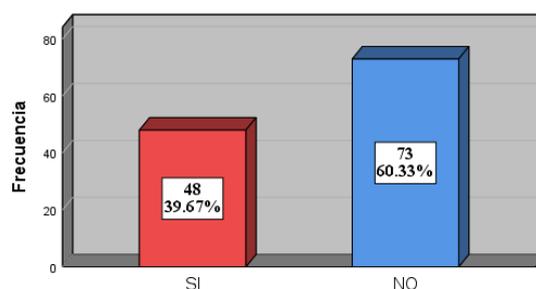
- **Evaluar el crecimiento económico de las MYPES de la Asociación San Antonio del Segundo Sector del Mercado Moshoqueque, 2021-2022**

En la pregunta que hace referencia si el nivel de ventas en los últimos dos años ha tenido un incremento, un 60.3% respondieron que no han visto mejoras en las ventas. En muchos casos se han mantenido igual o en otros han caído el nivel de ventas por la situación económica del país. Siendo en menor medida los negocios que si han visto crecer sus ventas, siendo estos en su mayoría negocios con poco tiempo en el mercado.

¿Considera que el nivel de ventas en los últimos dos años ha tenido un incremento considerable?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	48	39.7
	No	73	60.3
	Total	121	100.0

¿CONSIDERA QUE EL NIVEL DE VENTAS EN LOS ULTIMOS DOS AÑOS HA TENIDO UN INCREMENTO CONSIDERABLE?

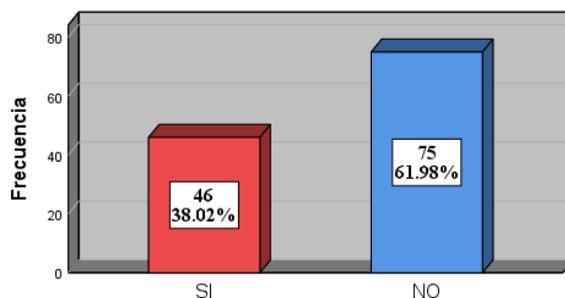


Respecto a si existe un incremento en la diversidad de productos, se obtuvo que un 38% comenta que sí, siendo estas respuestas obtenidas por negocios de venta de abarrotes y de dulces o snacks. Mientras que los negocios de venta de ropa y bazares no han visto un aumento en la diversidad de mercaderías que comercializan.

¿Existe un incremento en la diversidad de productos que vende desde que inició su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	46	38.0
	No	75	62.0
	Total	121	100.0

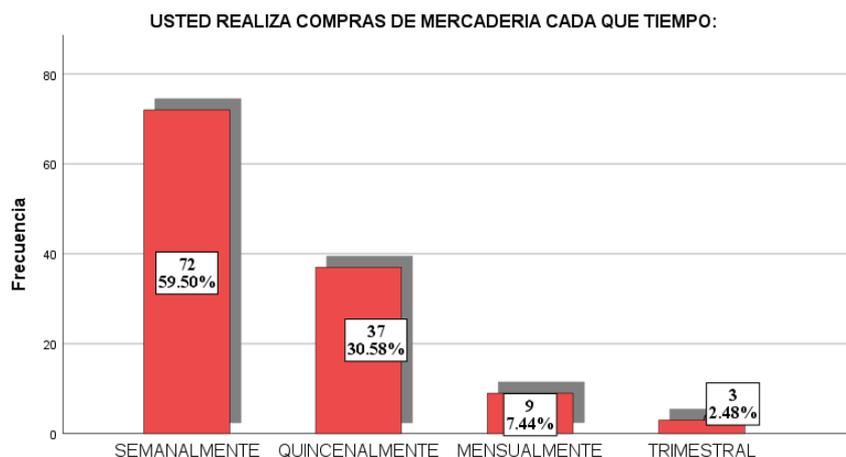
¿EXISTE UN INCREMENTO EN LA DIVERSIDAD DE PRODUCTOS QUE VENDE DESDE QUE INICIO SU NEGOCIO?



En el aspecto de las compras de mercaderías que realizan los comerciantes, se obtuvo respuestas donde lo más común es que las compras se hagan de forma semanal con un 59.5%, pues los negocios tienen un elevado movimiento de mercaderías por ser un mercado concurrido.

Usted realiza compras de mercadería cada que tiempo:

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Semanalmente	72	59.5
Quincenalmente	37	30.6
Mensualmente	9	7.4
Trimestral	3	2.5
Total	121	100.0



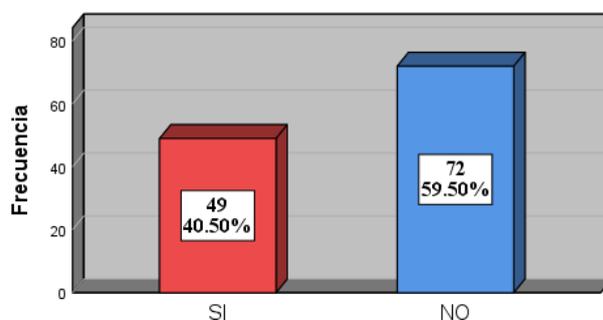
En la pregunta que se refiere si se ha realizado alguna inversión para implementar el local, la gran mayoría de comerciantes mencionaron que no, pues no han visto necesario remodelar ni cambiar sus locales. Mientras que las personas que respondieron que, si han hecho implementaciones, tiene que ver con mejorar sus puestos, en el aspecto de la implementación de cámaras de seguridad, pisos cerámicos, puertas

corredizas y demás. Permitiendo que se vean mejor estéticamente y sean llamativas para los clientes.

¿En los últimos dos años ha realizado alguna inversión para implementar su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	49	40.5
	No	72	59.5
	Total	121	100.0

¿EN LOS ULTIMOS DOS AÑOS HA REALIZADO ALGUNA INVERSION PARA IMPLEMENTAR SU NEGOCIO?

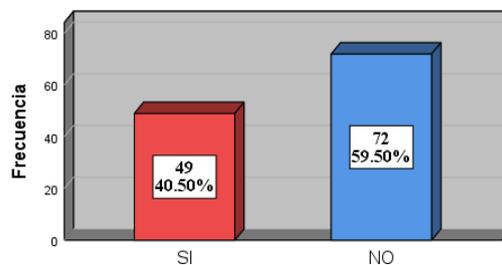


En el caso si han realizado alguna inversión en activos en los últimos dos años, un 40.5% de los comerciantes respondieron que sí, pues comúnmente realizan cambios en los mostradores, congeladores, entre otros activos que han permitido el mejoramiento del negocio como lo es la adquisición de algún vehículo de transporte de mercaderías.

¿Ha realizado alguna inversión en activos en los últimos dos años?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	49	40.5
	No	72	59.5
	Total	121	100.0

¿HA REALIZADO ALGUNA INVERSION EN ACTIVOS EN LOS ULTIMOS DOS AÑOS?

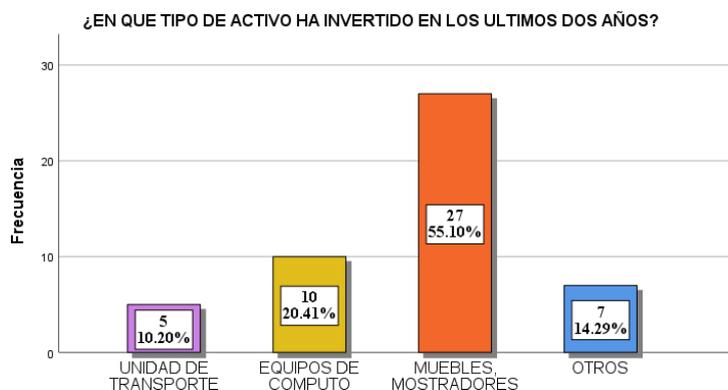


En referencia al tipo de activos que han adquirido en los dos últimos años, la mayoría de comerciantes mencionó que invirtió en muebles y mostradores, seguido de

equipos de cómputo y de unidades de transporte, siendo activos que han permitido la mejora de los negocios y permiten conocer que estos negocios si han obtenido un crecimiento.

¿En qué tipo de activo ha invertido en los últimos dos años?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Unidad de transporte	5	10.20
	Equipos de computo	10	20.41
	Muebles, mostradores	27	55.10
	Otros	7	14.29
Total		49	100.0

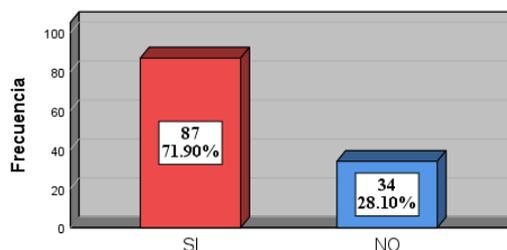


En relación a si el tamaño del negocio y el tiempo que tienen en el mercado influyen en el crecimiento de los negocios, un 71.9% de comerciantes respondió que sí, pues al tener buen tiempo han podido obtener una variedad de clientes y el reconocimiento por parte de los consumidores locales.

¿Considera usted que el tamaño de su negocio y los años de antigüedad que tiene en el mercado influye el crecimiento de su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	87	71.9
	No	34	28.1
	Total	121	100.0

¿CONSIDERA USTED QUE EL TAMAÑO DE SU NEGOCIO Y LOS AÑOS DE ANTIGÜEDAD QUE TIENE EN EL MERCADO INFLUYE EL CRECIMIENTO DE SU NEGOCIO?



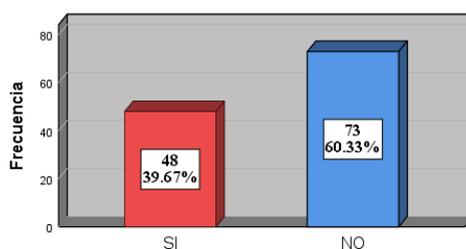
En la pregunta que busca conocer si el contar con trabajadores ha permitido que

los negocios obtengan un crecimiento económico, se obtuvo un 60.3% que mencionaron que no es totalmente necesario el personal, pues al ser negocios pequeños son atendidos por una sola persona o por familiares del mismo.

¿Considera usted que el contar con trabajadores le ha permitido obtener un crecimiento económico?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	48	39.7
	No	73	60.3
	Total	121	100.0

¿CONSIDERA USTED QUE EL CONTAR CON TRABAJADORES LE HA PERMITIDO OBTENER UN CRECIMIENTO ECONOMICO?

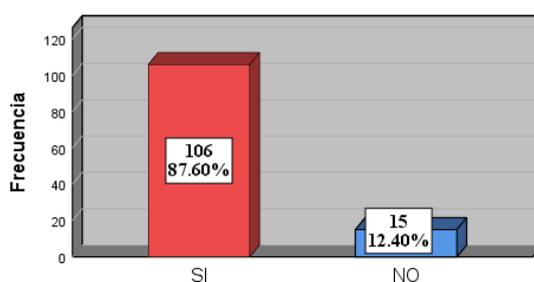


En el caso si la situación económica de nuestro país afecta al crecimiento, se obtuvo que el 87.6% menciona que sí, siendo un hecho innegable pues el nivel de ventas se ha visto disminuido por los diversos problemas que tiene el país, tanto en el aspecto económico como político que afecta a la sociedad y por ende al consumo que realiza la misma.

¿Considera que la situación económica de nuestro país afecta al crecimiento económico de su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	106	87.6
	No	15	12.4
	Total	121	100.0

¿CONSIDERA QUE LA SITUACION ECONOMICA DE NUESTRO PAIS AFECTA AL CRECIMIENTO ECONOMICO DE SU NEGOCIO?

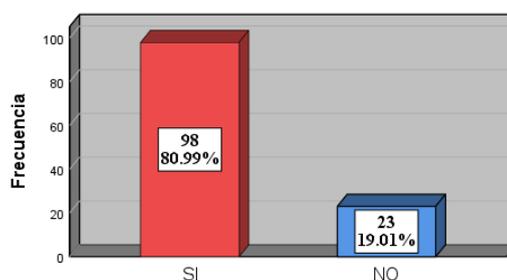


Con respecto a si los comerciantes reinvierten sus utilidades en su negocio un 81% contestó que sí, pues el movimiento de mercadería es constante y por ello deben reinvertir lo conseguido. Pero en algunos casos no se puede obtener una utilidad como tal para reinvertir por el poco margen de ganancia que se presenta por la situación económica, por ello lo que ganan suele ser destinado a sus gastos que no están relacionados con su negocio.

¿Usted reinvierte su utilidad (ganancia) en su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	98	81.0
	No	23	19.0
	Total	121	100.0

¿USTED REINVIERTE SU UTILIDAD (GANANCIA) EN SU NEGOCIO?



Evidencias aplicadas al desarrollo de la investigación

Segundo Sector del Mercado Moshoqueque



Encuesta a comerciante de la Asociación San Antonio



Implementación de los comercios (Activos fijos)

