UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TESIS

EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO MYPES DE ABARROTES EN EL "MERCADO AZ" DISTRITO - LA VICTORIA- CHICLAYO, 2018.

PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

Autora:
Bach. Huima Sánchez Gladys Edith

Asesor:
Mg. Chanduví Calderón Roger Fernando

Línea de Investigación:
Gestión Empresarial y Emprendimiento

Pimentel – Perú

2020

EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO MYPES DE ABARROTES EN EL "MERCADO AZ" DISTRITO -LA VICTORIA- CHICLAYO, 2018.

APROBACION JURADO

Mg. Chanduví Calderón Roger Fernando
Asesor

Dr. Urbina Cárdenas Max F.
Presidente de Jurado de Tesis

Mg. Portella Vejarano Huber
Secretario del Jurado de Tesis

Mg. Tepe Sánchez Max Alejandro
Vocal

DEDICATORIA

A mi hija que es mi principal motivo, mi madre y mis hermanos que son mi fortaleza de seguir esforzándome para ser una mejor persona y profesional.

Gladys Edith Huima Sánchez.

AGRADECIMIENTO

A mis docentes, y a todas las personas que en forma incondicional me apoyaron e inculcaron que, a través del esfuerzo y sacrificio, se llega alcanzar las metas que uno se proyecta.

RESUMEN

La presente investigación presentó como objetivo general: Determinar la relación existente entre el financiamiento y el desarrollo económico de las Micro y pequeñas empresas de abarrotes en el Mercado AZ del distrito de la Victoria –Chiclayo, 2018. La metodología empleada en este estudio fue cuantitativa y correlacional. Asimismo, contó con un diseño transversal y no experimental, en cuanto a la población y muestra, es oportuno decir que estuvo compuesta de 59 negociantes de abarrotes del mercado AZ de la Victoria, por otro lado, el instrumento empleado fue el cuestionario. Este estudio abordó los siguientes resultados: en la tabla: N° 1, se encontró que los comerciantes del mercado AZ mayormente usan sus ahorros personales como fuente de financiamiento en sus empresas, del mismo modo en la tabla N°2 y N°3 se evidenció que los comerciantes nunca han utilizado financiamientos de amigos parientes e incluso de bancos. Finalmente, en la tabla 20, gracias al uso de una prueba estadística denominada Tau B de Kendall, se pudo corroborar que la existencia de un nivel de correlación entre las variables financiamiento y desarrollo económico de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ, es equivalente a 0.782 y es interpretado como un grado de correlación positiva o directa alta entre las dos variables en estudio. En conclusión, se corroboró que el nivel de financiamiento de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ, fue bajo ya que un mayor porcentaje de las Mypes de la muestra, prefieren utilizar sus ahorros personales, en vez de adquirir financiamiento de amigos parientes e inclusos entidades financieras. Siendo así, que se les recomienda a los comerciantes del mercado AZ, formalizar sus negocios, ya que ese es el primer requisito para acceder a fuentes de financiamiento externa.

Palabras clave: Financiamiento, desarrollo económico, MYPES.

ABSTRAC

The main objective of this research was: To determine the relationship between financing and economic development of grocery MYPES in the AZ Market of the Victoria district –Chiclayo, 2018. The methodology used in this study was quantitative and correlational. . Likewise, the design of the research was transversal and not experimental, in terms of population and sample, it is appropriate to say that it was made up of 59 grocery merchants from the AZ market in Victoria, on the other hand, the instrument used was the questionnaire. This study addressed the following results: in the table: N ° 1, it was found that merchants in the AZ market mostly use their personal savings as a source of financing in their companies, similarly in table N ° 2 and N ° 3 He evidenced that merchants have never used financing from family friends and even from banks. Finally, in table 20, thanks to the use of a statistical test called Kendall's Tau B, it could be confirmed that the existence of a level of correlation between the financing and economic development variables of the Mypes of groceries in the AZ Market, is equivalent to 0.782 and is interpreted as a high degree of positive or direct correlation between the two variables under study. In conclusion, it was corroborated that the level of financing of the Mypes of groceries in the AZ Market, was low since a greater percentage of the Mypes of the sample, prefer to use their personal savings, instead of acquiring financing from relatives and inclusive friends financial entities. Thus, it is recommended that merchants in the AZ market, formalize their business, since that is the first requirement to access external financing sources

Keywords: Financing, economic development, MYPES

INDICE

I. INTRODUCCIÓN *15*

1.1. Realidad problemática. 15
1.1.1. A nivel internacional. 15
1.1.2. A nivel Nacional. 17
1.1.3 A nivel local 18

1.2. Trabajos previos. 19
1.2.1. A nivel internacional 19
1.2.2. A nivel nacional 21
1.2.3. A nivel local 21

1.3. Teorías relacionadas al tema: 23
1.3.1. Financiamiento 23
1.3.1.1. Concepto. 23
1.3.1.2. Fuentes de financiamiento 23
1.3.1.3. Importancia del financiamiento para las pymes 23
1.3.1.4 Características 24
1.3.1.5. Dimensiones 26
1.3.1.5.1. Dimensión: Fuentes de financiamiento a corto plazo. 27
1.3.1.5.2. Indicadores. 28
1.3.1.5.3. Dimensión: Fuentes de financiamiento a largo plazo. 29
1.3.1.5.4. Indicadores 29
1.3.2. Desarrollo Económico MYPES 30
1.3.2.1. ¿Qué es una Mype? 30
1.3.2.2. Ley Mype. 30
1.3.2.3. Objetivo de la Ley Mype. 30
1.3.2.4. Características de las micro, pequeñas y medianas empresas. 30
1.3.2.5. Promoción de la iniciativa privada. 31
1.3.2.6. Permanencia de régimen. 32
1.3.2.7. Derechos y beneficios laborales. 32
1.3.2.8. Desarrollo Económico: definiciones 33
1.3.2.9. Modelos o factores para el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas 34
1.3.2.10. MYPES: definiciones 34
1.3.2.11. Clasificación de la microempresa 35
1.3.2.12. Características 37
1.3.2.13. Importancia 37
1.3.2.14. Objetivo. 37
1.3.2.15. Dimensiones 38
1.3.2.15.1. Dimensión: problemas administrativos 38
1.3.2.15.2. Indicadores 38
1.3.2.15.3. Dimensión: problemas operativos. 39
1.3.2.15.4. Indicadores 39
1.3.2.15.5. Dimensión: problemas estratégicos: 40
1.3.2.15.6. Indicadores 40
1.3.2.15.7. Dimensión: problemas externos: 40
1.3.2.15.8. Indicadores 40

1.4. Formulación del problema. 41

1.5. Justificación e importancia del estudio. 41

1.6. Hipótesis 41
1.7. Objetivos 42
1.7.1. Objetivo General 42
1.7.2. Objetivos Específicos 42
II MATERIAL Y MÉTODOS *44*
2.1. Tipo y diseño de investigación. 44
2.1.1. Tipo de investigación 44
2.1.2. Diseño de investigación 44
2.2. Población y muestra. 45
2.3.Variables, Operacionalización. *46*
2.3.1. Variables 46
2.3.1.1. Variable independiente: Financiamiento 46
2.3.1.2. Variable dependiente: Desarrollo Económico Mypes 46
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos validez y confiabilidad 49
2.4.1 Técnicas de recolección de datos 49
2.4.2 Instrumentos de recolección de datos 49
2.4.3 Validez 49
2.4.4 Confiabilidad 49
2.5. Procedimientos de análisis de datos. 50
2.6. Aspectos éticos 50
2.7. Criterios de rigor científico. 51
2.7.1. El valor veritativo: 51
2.7.2. La aplicabilidad: 51
2.7.3. La consistencia: 51
2.7.4. La neutralidad: 51
III. RESULTADOS *53*
3.1 Resultados en tablas y figuras 53
3.2 Discusión de resultados 73
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES *75*
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES *76*
4.1 Conclusiones 76
4.2 Recomendaciones 77
REFERENCIAS 78
REFERENCIAS 79
ANEXOS 84

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Ahorros personales como Fuente de financiamiento para empresa 53

Tabla 2: Recibido dinero de mis amigos y parientes como fuente de financiamiento para mi empresa 54

Tabla 3: Recibido dinero de bancos y cooperativas como fuentes de financiamiento 55

Tabla 4: Recibido dinero por otras empresas como capital de inversión 56

Tabla 5: Apoyo económico de organizaciones no Gubernamentales 57

Tabla 6: Créditos comerciales como fuentes de financiamiento 58

Tabla 7: Proveedores como fuente de financiamiento 59

Tabla 8: Hipoteca inmobiliaria como fuente de financiamiento. 60

Tabla 9: La emisión de acciones como fuente de financiamiento 61

Tabla 10: La emisión de bonos como fuente de financiamiento 62

Tabla 11: Estructura organizacional definida de una empresa 63

Tabla 12: Habilidad para desarrollar recursos económicos. 64

Tabla 13: Recursos a las funciones para marketing 65

Tabla 14: Recursos destinados a las funciones de operaciones 66

Tabla 15: Recursos a las funciones de logística para la empresa. 67

Tabla 16: Productos y servicios se ajustaron a la demanda 68

Tabla 17: Problemas de infraestructura en la empresa. 69

Tabla 18: La corrupción limita el crecimiento de la empresa 70

Tabla 19: La tecnología limita el crecimiento de la empresa. 71

Tabla 20: Nivel de correlación entre las variables financiamiento y desarrollo económico de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ del distrito de la Victoria – Chiclayo 2018 72

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. En la figura se observa que el 42.37% de comerciantes, siempre utilizan sus ahorros personales como fuente de financiamiento, por otro lado, el 23.73% casi siempre utilizan sus ahorros personales, asimismo el 13.56% de esta población algunas veces utilizan sus ahorros personales, mientras que una minoría de 5.08% muy pocas veces utilizan estos ahorros, y finalmente un 15.25% nunca utilizan sus ahorros personales. Por lo tanto, esto significa que los comerciantes del mercado AZ mayormente usan sus ahorros personales como fuente de financiamiento en sus empresas. 53

Figura 2. En conformidad con los resultados presentados en la siguiente figura, resulta oportuno decir que el 1.69% de los comerciantes del mercado AZ casi siempre se ha financiado con dinero proveniente de amigos y parientes, mientras que el 16.95% algunas veces se financian con dinero de amigos y parientes, por otro lado, el 18.64% muy pocas veces reciben financiamiento de amigos y familiares, y finalmente una mayoría que representa el 62.71% nunca recibe dinero de amigos y parientes. En base a lo analizado e interpretado se llegó a la siguiente conclusión, que los comerciantes del mercado AZ, nunca han utilizado como fuente de financiamiento dinero de amigos y parientes, 54

Figura 3. Con los resultados de la siguiente figura se puede corroborar que, un 13.56% de los comerciantes del mercado AZ siempre reciben dinero de bancos y cooperativas como fuente de financiamiento, mientras que un 6.78% de la población coincidió en que casi siempre o algunas veces necesitan del financiamiento de bancos cooperativas, asimismo un 20.34% de ellos muy pocas veces han recibidos dinero de bancos de cooperativas, y la gran mayoría de ellos representando el 52.54% nunca se han financiado a través de bancos y cooperativas. Con la siguiente grafica se llegó a la conclusión que los comerciantes nunca han solicitado dinero de bancos y cooperativas. 55

Figura 4. En esta figura se muestra que cuando se les consulta a los comerciantes AZ siempre y algunas veces representan el 3.39% de ellos han recibido dinero de empresas como capital de inversión; en cambio muy pocas veces y nunca representan el 1.69% y 91.53% respectivamente. En esta grafica se determinó que los comerciantes del mercado AZ nunca han recibido de otras empresas capital de inversión como fuente de financiamiento. 56

Figura 5. En esta figura observamos que el 100% de los comerciantes AZ la Victoria, nunca han recibido dinero o apoyo económico de entidades no gubernamentales. En la gráfica que se

muestra notamos que el 100% de los comerciantes del mercado AZ, nunca han recibido apoyo económico de entidades no gubernamentales. 57

Figura 6. En esta grafica podemos observar que los comerciantes del Mercado AZ la Victoria, a la consulta realizada el 11.86% siempre han utilizado créditos comerciales, casi siempre representa el 1.69%, por lo tanto, el 5.08% algunas veces han obtenidos dichos créditos y finalmente el 77.97% nunca han necesitados de estos créditos. En esta grafica determinamos que el 77.97 %, los comerciantes de dicho mercado, nunca han utilizado créditos comerciales, como fuente de financiamiento. 58

Figura 7. En estos resultados obtenemos como Fuente de financiamiento a los proveedores de los comerciantes del mercado AZ, EL 18.64% dijeron siempre, en cambio el 20.34% casi siempre utilizaron este tipo de fuente, pero el 37.29% optaron que algunas veces obtuvieron este tipo de fuente, asimismo, muy pocas veces y nunca que representan el 6.78% y el 16.95% respectivamente indicaron que utilizaron esta fuente de financiamiento. Al observar esta grafica se muestra que el 37.20% algunas veces obtuvieron créditos comerciales, en porcentaje (20.34%) casi siempre, y un 18.64% siempre. 59

Figura 8. En esta figura se observó que el 100% de los encuestados dijeron que nunca utilizaron como fuente de financiamiento las hipotecas inmobiliarias. En la gráfica que se muestra notamos que el 100% de los comerciantes del mercado AZ, nunca han utilizado como fuente de financiamiento alguna hipoteca inmobiliaria. 60

Figura 9. En este resultado se observa que los comerciantes del mercado AZ, que representa el 100% nunca utilizaron como Fuente de financiamiento la emisión de acciones. Aquí también se observa que el 100% de los comerciantes nunca se financiaron con la emisión de acciones. 61

Figura 10. En este resultado se observa que los comerciantes del mercado AZ nunca que representa el 100% de los entrevistados, utilizaron como Fuente de financiamiento la emisión de bonos. 62

Figura 11. Los resultados obtenidos de esta grafica nos muestran que los comerciantes del mercado AZ, el 42.37% siempre cuenta con una estructura organizacional, y el 22.03% casi siempre cuenta con este tipo de estructura, pero el 1.69% algunas veces tiene una estructura definida, y el 5.08% muy pocas veces requiere de ella, y finalmente el 28.81% nunca necesitaron de esta estructura. En esta grafica los comerciantes indicaron que el 42.37% siempre cuentan con una estructura organizacional definida, y el 28.81% nunca. 63

Figura 12. En esta figura se detalla que los comerciantes del mercado AZ de la victoria, representa el 44.07% siempre tienen habilidades para desarrollar recursos económicos, sin embargo, el 15.25% casi siempre opinaron poseer esta habilidad, en cambio el 3.39% algunas veces cuentan con dichas habilidades, y muy pocas veces representa el 1,69%, y por último el 35.59% nunca desarrollaron dichas habilidades. En esta grafica se muestra que el 44.07% siempre cuentan con habilidades para generar recursos económicos. 64

Figura 13. En esta figura se detalla que los comerciantes del mercado AZ, el 10,17% siempre delega recursos para las funciones de marketing, y el 8.47% algunas veces utilizan recursos para estas funciones, sin embargo, el 1.69% muy pocas veces requiere estos recursos para marketing, por último, el 79.66% nunca han destinados recursos para las funciones de marketing. En esta grafica se determina que el 79.66% nunca han destinado recursos para las funciones de marketing. 65

Figura 14. Esta figura muestra que los comerciantes del mercado AZ de la victoria y que a la vez representan el 100% nunca destinaron recursos a las funciones de las operaciones de la empresa. En esta grafica se determina que el 100% nunca han destinado recursos para las funciones de operaciones para sus empresas. 66

Figura 15. En esta figura se observa que los comerciantes del mercado AZ de la Victoria, el 1.69% siempre y muy pocas veces optaron por utilizar recursos para las funciones de logística de la empresa, inclusive el 96.61% nunca plantearon haber usado este tipo de recursos logísticos de la empresa. En esta grafica los comerciantes del mercado AZ, respondieron que un 96.61% nunca han destinado recursos a las funciones de logística de la empresa.67

Figura 16. En esta figura se hace mención que los comerciantes del mercado AZ de la victoria el 89.83% siempre sus productos y servicios se ajustan a la demanda del mercado, pero el 6.8% casi siempre los productos y servicios tienen demanda, y el 3.39% alguna vez tienen demanda los productos y servicios en dicho mercado. En esta grafica se muestra que un gran porcentaje (89.83%) indicaron que sus productos y servicios que se ajustan a la demanda del mercado. 68

Figura 17. En este resultado la siguiente grafica se detalla que los comerciantes del mercado AZ de la Victoria, el 38.98% siempre tienen problemas de infraestructura que limita el crecimiento de la empresa, así como el 39.29% casi siempre tienen dichos problemas, asimismo el 8,47% algunas veces se mostraron que tiene problemas en la infraestructura, también el 8.47% algunas veces y finalmente el 15.25% nunca tienen problemas que limitan en el crecimiento de la empresa. Mostramos en esta grafica que el 38.98% siempre han tenido

problemas en la infraestructura que los limita en su crecimiento económico, y un 37.29% casi siempre. 69

Figura 18. Los resultados de esta figura muestran que los comerciantes del mercado AZ de la Victoria, opinan que el 76.27% siempre la corrupción limita el crecimiento de una empresa, por otro lado, el 20.34% casi siempre la corrupción limita dicho crecimiento, y la minoría que es el 3.39% muy pocas veces la corrupción limita el crecimiento de la empresa. En esta grafica llegamos a determinar que el 76.27% siempre, indicaron que los problemas de la corrupción limitan el crecimiento económico de las empresas. 70

Figura 19. En esta grafica se observa que los comerciantes del mercado AZ de la Victoria, que es el 1.69% siempre la tecnología limita dicho desarrollo, y el 3,39% algunas veces lo limita de dicho desarrollo, por lo tanto, el 1.69% muy pocas veces a limitado el desarrollo, y por último la mayoría que representa el 93.22% nunca la tecnología a limitado el desarrollo económico de la empresa. En esta grafica los comerciantes del mercado AZ, indicaron que nunca (93.22%), la tecnología no limita el crecimiento económico de las empresas. 71

I. INTRODUCCIÓN

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática.

1.1.1. A nivel internacional.

Los antecedentes internacionales corresponden a los estudios que se realizaron por investigadores en otros países; que se asemejen a nuestro trabajo.

Según Prieto (2016) en el diario Am, en México; manifestó que el Coordinador de Sucursales del Estado de Fondos Guanajuato de Financiamiento, llamado Roberto Landeros Suaste, dijo que es prioridad el apoyar al empresario, puesto que a veces para poder usar un crédito con la banca comercial las tasas de interés a veces no son las más adecuadas y no se puede acceder tan fácilmente. (párr.4).

Según Caballero (2018) en el diario 20 minutos, en México: redacto que existen cinco millones 664 mil 515 comercios de abarrotes, lo que significa que existe una tienda de este giro por cada 29 familias en el país, por lo que es necesario apoyar a estos negocios para que mejoren su administración y adopten herramientas para crecer y ofrecer una mejor calidad de vida a sus propietarios y empleados. (párr.1).

Por su parte, el secretario de Desarrollo Económico de la Ciudad de México, José Francisco Caballero García, apuntó que el texto reconoce a la tienda de abarrotes como un elemento importante en la conformación del tejido social, por lo que difícilmente se puede hablar de su desaparición. (párr. 6)

Este es un sector que no va a desaparecer, a pesar de que se pueda decir que las cadenas y las tiendas de autoservicios generan una competencia muy fuerte, hay demasiados elementos económicos, sociales y antropológicos que van a dejar que las tiendas de abarrotes permanezcan, pero sí hay que ayudarlas para que sobrevivan. (párr.7)

Según Saavedra (2014) en la Revista Contaduría Pública de México detalla que, en sus primeros pasos de una determinada entidad o negocio, el sistema financiero desempeña un rol de vital importancia como ente proveedor de fondos; por ende las incongruencias del sistema financiero dificultan su acceso a los mismos; por lo cual estamos frente a un riego de poner en peligro el desarrollo la permanencia de la empresa, ya sea el tamaño, como también la edad. Las entidades que conllevan a endeudarse en forma moderada son más susceptibles de sobrevivir. (párr.4).

Del mismo modo mencionó que, los distintos dilemas que asechan a las empresas es la poco acceso al financiamiento, esto resalta en la proporción que se ve en el crédito que se otorga a las pequeñas y medianas empresas, el nivel de financiamiento correspondiente a la pequeñas y medianas empresas es menos del cincuenta por ciento en mayoría de países: Uruguay es uno de los países que otorga más financiamientos, representando el 38.52%; por otro lado el país de Chile representa el 18% en otorgar financiamiento; asimismo El Salvador y Ecuador representan el 14.76% y 15.96% respectivamente; por otro lado México llega apenas al 10.60%; finalmente el país de Guatemala es aquel que menos financiamiento otorga a las entidades o negocios de menor tamaño, con solo 2.06% (CGAP, 2010). (Saavedra, 2014, párr.2).

De este modo, en una investigación ejecutado por la CEPAL (2010), en los paises de Costa Rica, Bolivia, Brasil, Panamá, El Salvador y México se ubicó que los elevados intereses y el escaso índice de respaldo hace referencia a los indicadores que más determinan en el uso de recursos alternativos al crédito financiero para financiar a las Pymes (CEPAL/BID/OEA, 2011). Por otro lado, un sin número de investigaciones acerca de esta problemática en Latinoamérica, indicaron como limitantes tres puntos: 1) las altas tasas de interés, b) el escaso acceso a créditos financiero de largo plazo, y c) las carencias asociadas a la constitución de respaldo de las empresas (Galán, et, al, 2007, como se citó en Saavedra 2014, párr.6).

Como puede observarse según la realidad problemática de otros países Las MYPES en nuestro país, como en el mundo tienen un papel muy importante y predominante dentro del desarrollo y crecimiento de la economía de cada país; porque generan fuentes de trabajo a miles de personas, ayudan a contar con un ingreso en la canasta familiar, cumplen con pagar sus impuestos y contribuyen al fortalecimiento de la economía de cada país. El estado y las instituciones financieras deben de apoyarlas en todo momento para su crecimiento de cada una de ellas.

1.1.2. A nivel Nacional.

El concepto de realidad nacional se refiere a los trabajos de investigación realizados por profesores o estudiantes en cualquier ciudad del Perú, que así mismo emplearon similar estructura en el análisis de la investigación.

Según Barboza (2018) en el diario Correo en Ayacucho redactó: Que el gerente de Desarrollo Económico de la Municipalidad Provincial de Huamanga, Gilmer García, se refirió a la situación en la que se encuentran los mercados a nivel de la provincia, el tipo de servicio que está brindando a la población y manifestó que es un verdadero caos, difícil de intervenir. (párr.1)

El funcionario indicó que los comerciantes serían reacios al cambio y como algunos de estos espacios están privatizados es difícil intervenirlos, ya que creen que se intentará sacarlos de ahí. Ellos creen que es un pretexto para desalojarlos. (párr.2).

Particularidades, García también habló sobre la situación en la que se encuentra el mercado Neri García y el desorden que se puede observar en él, no sólo de ambulantes, sino también de transportistas. Dijo que hay un acta firmada de acuerdos entre los comerciantes informales, el Frente de Defensa del Pueblo y La Municipalidad de Huamanga, donde concuerdan la reubicación respectiva. (párr.3)

Según el heraldo (s.f.) Las repercusiones, sociales, económicas, y de formalización de las mypes en el país, fueron analizadas el viernes 19, en el Grupo de trabajo de la Micro y Pequeña Empresa. Funcionarios de la municipalidad distrital de Ate- Vitarte, informaron acerca de las distintas acciones que se vienen realizando para la formalización de los comerciantes ambulantes y pequeños empresarios que ejecutan un sin número de actividades económicas en esa localidad. Se debe tener en cuenta un plan regulador con ciertas estadísticas y una debida promoción de la cultura de formalización para así intentar insertar en el mercado formal a pequeñas empresas y cientos de personas, así como también familiares que trabajan bajo el amparo de la informalidad. (p.1).

En relación con estos párrafos, nuestra problemática nacional en este artículo periodístico, nos manifiesta que estos problemas del desarrollo económico de los comerciantes informales son difíciles de solucionar, ya que no estamos acostumbrados a cumplir las reglas y normas que toda autoridad emite a través de ley, decreto, resolución, ordenanza, etc. Sin embargo, se tiene que respetar a la autoridad ya que está en su derecho de hacer cumplir, lamentablemente nosotros estamos acostumbrados hacer caso omiso a las autoridades, pero tenemos que concientizarnos a que, si queremos tener nuestras ciudades o país en orden y que cada día crezca en lo económico, social tenemos que en el acto cambiar todos nuestros malos hábitos y enseñar a nuestros hijos que las reglas, normas y leyes se respetan y deben ser iguales para todos, sin distinción de raza, color, nivel social, cultural o religión.

1.1.3 A nivel local

A nivel local, nos ubicamos en el contexto económico de las micro y pequeñas empresas (mypes) de abarrotes que forman parte del mercado AZ del distrito de La Victoria durante el año 2018.

Urpeque (2017) manifiesta que, en varios puestos de abarrotes de la ciudad de Chiclayo, se percibió la disminución del patrón de venta de ciertos productos como es el caso del producto Pura Vida, debido a que este producto fue considerado como nocivo para

la salud de las familias; y lo cual originó, la disminución de ventas y pérdidas económicas para este tipo de empresas pequeñas.

La investigadora consideró que los casos de productos con fallas en la calidad de su contenido, como es el caso del producto Pura Vida y similares, han originado un perjuicio en el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas de abarrotes del Mercado AZ del distrito de La Victoria en la ciudad de Chiclayo, debido a que existen lotes de mercadería de productos que no se han podido vender.

Ante la falta de ventas por culpa de productos con fallos en la calidad de su contenido, muchas empresas de abarrotes que forman parte del mercado AZ del distrito de La Victoria durante el año 2018, se vieron obligadas a buscar fuentes de financiamiento que les permitan reponer y sustituir su inventario dañado.

Por la problemática de estudio identificada, el objetivo de la investigación se centró en determinar el grado de relación existente entre el financiamiento y el desarrollo económico de las MYPES de abarrotes en el Mercado AZ del distrito de la Victoria – Chiclayo, 2018.

Fue importante destacar, que en el mercado financiero nacional existen dos tipos de fuentes de financiamiento que pueden ser utilizados por las personas naturales o jurídicas; es decir nos referimos al financiamiento interno y externo, y ambos tipos de financiamiento, incluyen beneficios y desventajas que pueden impulsar o retrasar el desarrollo económico de una empresa, sin importar su actividad económica.

1.2. Trabajos previos.

1.2.1. A nivel internacional

Cruz, (2013), en su trabajo de estudio desarrollado en la ciudad de México, la misma que lleva por título: “Importancia de las en la ciudad de México”, tuvo como objetivo general: El Análisis del impacto de las Pequeñas y medianas empresas en México y su importancia económica en la generación de empleos. En cuanto a la metodología empleada de esta investigación resulta oportuno decir que se utilizó el tipo de investigación

documental y las fuentes de información fueron estadísticas que proporcionaron las instituciones públicas o privadas dedicadas a proporcionar datos de la zona y área de estudio sobre el impacto que generan las PYMES en el estado de México. El autor concluyó su investigación manifestando que: **(1)** En la actualidad, las pymes deben integrarse a una economía global, y así de este modo salir adelante, es recomendable que las entidades en la actualidad optimicen al máximo sus recursos, como también nuevas oportunidades en el comercio exterior, puesto que, de lo contrario, sus adversarios los puedan sacar del mercado. **(2)** Asimismo, recalcó que el problema principal que tienen estas entidades es el poco acceso al financiamiento a la mayoría de ellas, ya que las mismas inician con su propio dinero, pero el plazo de recuperación de dicha inversión es muy extensa, ya que no cuenta con un respaldo financiero.

Comentario:

Esta investigación nos da a conocer que el rol que desempeña las pymes en la economía es sin discusión de vital importancia. Asimismo, que gran parte de estas empresas tienen mucho que ver en el desarrollo económico de un país. Entonces uno de los principales retos sin duda, también para el fortalecimiento de estas empresas es la formalización.

Velecela (2013) en su trabajo de investigación en Ecuador y titulada: "Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES en Cuenca 2013". Uso la estructura del balanced scorecard en las pymes. Con el propósito de proporcionar una idea general sobre las PYMES, llegando así a los siguientes resultados: falta de una oferta estructurada de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas; últimamente han surgido entes financieros especializados para estas empresas; sin embargo el propietario por escases de cultura financiera no toma en cuenta estas opciones. Los obstáculos para la obtención de una línea de crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las pequeñas y medianas empresas no estén en la capacidad de obtener fondos a través de un proceso financiero, las deficiencias auténticas se producen en ocasiones en las que un proyecto con rentabilidad la tasa de interés no es efectiva porque el propietario no obtiene recursos del mercado, más aún por el desconocimiento de las diversas opciones para las pequeñas y

medianas empresas, pues los empresarios no las usan ya que no cuenta con el conocimiento acerca de su existencia, consideran que sus procesos son engorrosos.

1.2.2. A nivel nacional

Arias (2017) en su investigación "El financiamiento en el desarrollo económico de las mypes en Lima Metropolitana, 2016". Realizó un estudio no experimental transversal, utilizando el diseño descriptivo, con un enfoque cuantitativo. Como respuesta al determinado análisis de los datos, se llegó a obtener que la escases de financiamiento es un problema que dificultad el progresivo desarrollo de las mypes en el mercado competente de determinado sector. Se ha establecido que los pequeños salones de belleza debido a su actividad económica es necesario el financiamiento y asesoría para dirigir este recurso de manera eficiente con el fin de obtener el desarrollo que se va a ver reflejado en dichas cifras de rentabilidad o utilidad.

Para Fatama (2016) en su estudio en Chimbote: "Características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio, del distrito de Punchana, 2016". En esta investigación se utilizó un diseño descriptivo y fue de tipo no experimental. Por otro lado, en este estudio se empleó la técnica denominada encuesta. Ahora bien, en cuanto al resultado de este estudio se demostró que el 100% de los representantes legales encuestados mencionaron que la rentabilidad de sus Mypes, en efecto habían generado una mejora en los dos últimos años, es por ello que dichos resultados son similares a los hallados por Casana (2013), en el cual la gran parte de las Mypes encuestadas detallaron que si se incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años, debido a la ejecución de un buen plan de trabajo desarrollado por los dueños y/o gerentes de las Mypes con la ayuda de sus trabajadores y no coinciden con los resultados hallados por Chávez (2015), donde el 35% considera que la rentabilidad de su empresa mejoro los dos últimos años.

1.2.3. A nivel local

Carpio (2016) en su estudio en Mórrope: "Características del Financiamiento y el Desarrollo Económico de las Microempresa y pequeña empresa del Distrito de Mórrope, 2016". En su estudio utilizo el diseño No experimental, con un tipo Descriptivo.

Finalmente la Microempresa y pequeña empresa de Mórrope piensan que el financiamiento es un factor de suma importancia para su empresa, ellos creen que la ayuda financiera sirve de mucho a su negocio y de esta manera competir con sus competidores, por otro lado creen que los intereses que ganan los bancos, cajas, etc. son elevados y esto afecta a sus negocio, sin embargo ellos si han acudido a solicitar financiamiento para su empresa, de las entidades financieras ubicadas en Mórrope, según lo que encontrado la empresa en mención había solicitado un crédito a MIBANCO, asimismo es importante rescatar que a la empresa no se le accedió el financiamiento que su empresa requería para de esta forma mejorar, entonces queda en evidencia que han tenido dificultades para obtener un financiamiento, de tal forma que no se recibió en el tiempo preciso el financiamiento que se había solicitado, viéndose en la necesidad de utilizar sus recursos propios para crear su negocio, el préstamo que adquirió fue a crédito personal, por otro lado como MYPE recibió apoyo financiero por parte de Cajas Municipales, en conclusión la deficiencia mayor para que no le dieran el crédito fue la de garantías.

Para el autor Kong y Moreno (2014) en su trabajo de estudio en la ciudad de Chiclayo: "Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Micro y pequeñas empresas en el distrito de San José- Lambayeque 2010-2012". Ahora bien, en esta investigación se trabajó bajo un tipo de estudio correlacional, en el cual se evalúa la relación entre dos variables. Por otro lado, el diseño de este estudio fue de tipo Ex post facto, se aplicó un cuestionario y una entrevista a los encargados de conceder las fuentes de financiamiento. Por último, el resultado de este estudio fue de que las MYPES han respondido de manera favorable al financiamiento adquirido por las distintas fuentes de financiamiento, ya sea por la participación de entidades financieras o un ahorro personal, sin embargo pese a este progreso aún persiste una falta de educación cultural financiera, una escases de gestión empresarial, falta de recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de utilidad.

De los anteriores planteamientos se deduce que estos antecedentes extraídos de tesis ayudarán a saber un poco más de los trabajos realizados de acuerdo a mi proyecto donde manifiesta: que las MYPES son empresas formadas por una o dos personas que cuenta

ideas excelentes, pero que carecen de la fuente de financiamiento y asesoramiento en el manejo de sus recursos económicos. Claro está, que hoy en día hay múltiples MYPES que brindan todo tipo de productos y servicios con precios competitivos y buena calidad en sus productos que ofrecen. Por eso ayuda a que estás cumplan con sus créditos que obtienen del sector financiero.

1.3. Teorías relacionadas al tema:

1.3.1. Financiamiento

1.3.1.1. Concepto.

"Cuando se habla del financiamiento, hacemos referencia a aquel mecanismo o modalidad en los que incurre cualquier entidad para poder proveerse de recursos, sean servicios o bienes, a plazos determinados y que por lo general tiene un costo financiero". (Ccaccya 2015, P. 1).

1.3.1.2. Fuentes de financiamiento

En Conexionesan (2016) manifiesta que "las entidades o negocios pueden escoger entre un conjunto de modalidades para poder obtener capital que permita crecer y desarrollarse" (párr. 1).

Dentro de estas formas de financiamiento encontramos las que son a corto plazo, como también aquellas que son largo plazo.

1.3.1.3. Importancia del financiamiento para las pymes

Según Saavedra (2014) manifestó que la finalidad de estudiar acerca de la problemática del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas se evidencia en los resultados de una investigación realizada por la entidad denominada (BID, es decir Banco Interamericano de Desarrollo) en Latinoamérica, el mismo que finalizo con el hecho de que para las pequeñas y medianas empresas, por otro lado, el segundo obstáculo más importante que limita su desarrollo es la falta de financiamiento (BID, 2004).

1.3.1.4 Características

Pampillón, De la Cuesta, Ruza, Vázquez y Bustarviejo (2017). Señalan que los instrumentos Financieros se caracterizan en tres grandes rasgos:

a. Liquidez. (…) cuando hacemos referencia a la liquidez se puede decir que es el fácil acceso y la certeza de su inmediata conversión en dinero, por supuesto sin sufrir pérdidas, es decir, tener en cuenta la posibilidad de recuperarlo, de manera inmediata en cualquier momento, la inversión que se ha adquirido. Queda claro que realmente a la realización del IF (conversión en dinero) antes de que llegue su vencimiento. Asimismo, la liquidez de un denominado IF dependerá de la existencia de los mercados, en los que se pueda vender o realizar ese IF (es decir, mercados secundarios) que, además, tengan suficiente demanda o volumen de negociación para asegurar su venta en cualquier momento. (Pampillón et al 2017, p.126).

Según lo citado líneas antes mencionadas, cabe recalcar que la liquidez es un elemento importante que ayuda a las empresas a cumplir sus obligaciones inmediatas y que permitan obtener productos a bajos precios, para pagar sus gastos y cumplir con pagos de remuneraciones y demostrar a terceros que es una empresa con solvencia. La cual van hacer bien vista y atractivas, donde compitan entre sí, y a la vez con otras grandes empresas.

b. Seguridad. Cuando se hace referencia a la seguridad, estamos frente a la posibilidad de que, al vencimiento del IF, en el caso del emisor proceda a devolver el financiamiento obtenido. Entonces queda claro que la seguridad dependerá de la suficiencia solvencia futura del emisor, es decir, de su capacidad para hacer frente a la deuda materializada en el IF en el momento de la amortización. Entonces, como esta solvencia por ahora es desconocida ya que es un suceso futuro, si lo hablamos en actuales términos, se podría decir que la certidumbre de recuperar aquella suma adquirida dependerá de la solvencia presente del emisor o prestatario y del tiempo que transcurra hasta la amortización del IF. Entonces queda claro que, mientras más largo sea dicho plazo, será mayor la incertidumbre en cuanto a la situación futura y, en consecuencia, menor su seguridad. Finalmente, la seguridad depende de la solvencia actual y del plazo de tiempo que transcurre hasta el vencimiento del IF. (Pampillón et al., 2017, p.123).

Según se ha citado, en el párrafo anterior expresan los autores que la seguridad es de suma importancia en el tratamiento de este IF porque nos ayuda a ver el alto volumen de ventas que las empresas obtengan por sus productos, y la demanda de estos, en un mercado con una situación económica y financiera estable, y de la gran capacidad de adquisición por parte de los consumidores. Por lo que va a permitir la solvencia financiera de las empresas y cumplir con todos sus compromisos a corto, mediano y largo plazo; sin contratiempo alguno, por lo que también ayudara a que los gastos financieros de estos IF no se eleven por los retrasos de las amortizaciones de estos.

> Ahora bien, las anteriores variables hacen referencia al respaldo individual del denominado emisor, sin embargo, algunos IF incrementan su seguridad aportando respaldos adicionales, por supuesto independiente de los emisores e intrínsecas a los propios IF, denominadas reales —por ejemplo, un crédito hipotecario o una emisión de valores garantizados mediante una hipoteca.
>
> En efecto, cuando los IF son de grandes cantidades para llevar a cabo grandes proyectos y de gran envergadura muchas veces los emisores exigen garantías para asegurar los reembolsos de los IF y a un más cuando son de largo plazo.

La seguridad es una función directa de la solvencia en el momento actual y de las garantías que incorpora el IF y varía inversamente con el plazo.

A la probabilidad de experimentar pérdidas porque el emisor incumpla sus obligaciones al vencimiento, se le denomina riesgo de crédito o de impago.

> Cabe agregar, que muchas veces las empresas dan la mayor seguridad en el compromiso de sus obligaciones, ya sea por las garantías que ofrecen, porque son parte del capital de trabajo de sus empresas, y no pueden darse el lujo de perderlas. Y también dan seguridad de cumplir por los resultados obtenidos en sus periodos anteriores que reflejan resultados positivos.

c. Rentabilidad. Al referirnos a rentabilidad, estamos frente a la capacidad con la que cuenta IF para generar rendimientos. En ese sentido, decimos que la rentabilidad es el pago que se recibe como contraprestación por la no disponibilidad de la liquidez o preferencia por la liquidez cedida y por los riesgos asumidos, en conclusión, los de mercado y de crédito. La rentabilidad de un IF será tanto más alta cuantos mayores sean esos riesgos, es decir, cuanta inferior sea su liquidez y seguridad. Por otro lado, la rentabilidad mide como los ingresos que se adquiere en un período de tiempo y se suele manifestar en tipo de interés, o porcentaje sobre alguna medida del valor del IF. En conclusión, hay una relación entre las 3 características antes mencionadas: rentabilidad (R), liquidez (L) y seguridad (S). Es así que, en un mercado financiero que funcione correctamente, a medida que menor sea L y S de un IF (o lo que es lo mismo, cuanto mayor sean los riesgos de mercado y de crédito) mayor será su R y a la inversa. (Pampillón *et al*., 2017, p.123).

Sobre la base de las consideraciones anteriores, todo IF de cualquier clase siempre se va a obtener una ganancia o lucro. Siempre se va a conseguir por que la otra parte tiene la necesidad de obtener liquidez para sus operaciones en el crecimiento de sus actividades, aun sabiendo que hay riesgos en el transcurso del tiempo, y por la intervención de los entes del mercado. Los entes que ofrecen los IF, aseguran su rentabilidad más alta cuando los riesgos son altos, y cuando estos son mínimos su rentabilidad es baja. La rentabilidad se obtiene del cálculo de un cierto interés por el monto, tiempo y riegos por lo que se ofrece el IF o también un porcentaje calculado al monto ofrecido en el IF La rentabilidad en cualquier instrumento financiero, siempre será mayor en los riesgos que puedan darse al reembolso de este mismo; y aun en mercados inestables. Y si las características que ofrecen son mínimas de riesgos la rentabilidad será baja.

1.3.1.5. Dimensiones

Considerando que las literaturas revisadas de los autores no presentan las dimensiones de esta variable en estudio, lo cual se ha considerado adaptar a las dimensiones siguientes: corto plazo y largo plazo.

1.3.1.5.1. Dimensión: Fuentes de financiamiento a corto plazo.

En cuanto al financiamiento a corto plazo, es aquel que se necesita básicamente para el capital de trabajo de una determinada empresa. En ese sentido, se menciona que las fuentes de las cuales se puede obtener son a través: préstamos bancarios, compraventa de documentos comerciales, o créditos de proveedores, (Rodríguez, 2014, p.1).

Dentro de las fuentes de financiamiento tenemos las siguientes:

a. *Juntas***.** En cuanto a las denominadas juntas, se puede decir que es una manera o forma de ahorro individual pero obligatorio por el deber de aportar en tiempo periódico (es decir mensualmente) asumidos generalmente por los integrantes de la junta. En otras palabras, cada persona integrante de aquella junta, recibirá un monto determinado que proviene de los denominados aportes de todos los demás. Claro, dependiendo de la suma que se pueda reunir un capital como para invertir al comienzo de una entidad. (Conexionesan, 2016, párr.4)

b. *Pagaré***.** El pagare es un instrumento, llamado instrumento negociable, el mismo que proviene de la enajenación de la mercadería, conversión de una cuenta corriente o de la de préstamos en efectivo. En lo general conlleva intereses y por obligación se debe pagar a su debido vencimiento. De lo contrario se requeriría de la acción legal. (Conexionesan, 2016, párr.9)

c. *Factoring***.** En cuanto al Factoring, se sabe que es una es un instrumento el cual permite que se cobren por anticipado las facturas emitidas a los clientes. La entidad financiera realiza el pago disminuyendo una comisión y luego tiene la facultad de cobrar el íntegro de lo facturado al cliente de la empresa o negocio". (Conexionesan 2016, párr. 11)

d. *Financiamiento por medio de los inventarios*. Este tipo de financiamiento es aquel que se usa el inventario de la entidad o negocio

como respaldo de un crédito. Para poder adquirir dicho financiamiento se recurre al depósito en almacén público, es decir el almacenamiento en la fábrica, la garantía flotante, la hipoteca y el recibo en custodia. En ese sentido se tiene claro que el acreedor está en todo su derecho a tomar posesión de esta garantía, si se diese el caso de que la empresa no cumpla con su obligación de pago. (Conexionesan, 2016, párr.12)

e. *Organismos del Estado***.** Hay presupuestos a entidades, la Tecnología y la ciencia, el estado debe financiar proyectos como: innovación tecnológica en los negocios; investigación y desarrollo tecnológico en centros universitarios y centros de investigación. (Conexionesan, 2016, párr.7)

1.3.1.5.2. Indicadores.

Considerando que las literaturas revisadas a los autores no presentan indicadores de estas dimensiones en estudio lo cual se ha considerado adaptar algunos de ellos; en el corto plazo los indicadores son: los proveedores, juntas y bancos y cooperativas y en el largo plazo son: hipotecas, acciones y arrendamiento financiero.

*a. Los ahorros personales***.** "La mayoría de negocios se ha iniciado y dado sus primeros pasos con los ahorros y otros recursos personales, incluyendo la venta de propiedades de diversas dimensiones".(Conexionesan, 2016, párr.2)

*b. Los amigos y parientes***.** "en ese sentido, los amigos y parientes suelen financiar sin intereses o en su mayoría de veces lo hacen en tasas muy bajas, y por ende esto resulta muy oportuno para el comienzo de una empresa". (Conexionesan, 2016, párr.3)

*c. Bancos y cooperativas***. "**en este sentido los bancos y cooperativas son aquellas fuentes más frecuentes de financiamiento. (Conexionesan, 2016, párr.5)

*d. Empresas de capital de inversión***.** "en concerniente a este apartado acostumbran prestar apoyo financiero". (Conexionesan, 2016, párr.6)

e. Organizaciones No Gubernamentales (ONG). "estas son organizaciones no lucrativas.". (Conexionesan 2016, párr.8)

f, Crédito comercial. "hace referencia al uso de Ctas por pagar de los negocios. Por ejemplo: pago de impuestos, Ctas por cobrar como fuentes de recursos". (Conexionesan, 2016, párr.10)

g. Proveedores. Otra forma de poder financiarse es a través de los proveedores, que son los que abastecen de mercadería a las personas con negocios o empresas. (Definición De 2010, párr. 02)

1.3.1.5.3. *Dimensión: Fuentes de financiamiento a largo plazo.*

Arrendamiento financiero. "en caso a este apartado, hace referencia a un contrato entre el propietario y arrendatario. (Conexionesan, 2016, párr.16)

1.3.1.5.4. Indicadores

a. Hipoteca. Hace referencia a un inmueble que esta puesto en respaldo de pago de un financiamiento, por lo general otorgado por una entidad bancaria. (Conexionesan, 2016, párr.13)

b. Acciones. Hace referencia a aquellos papeles que acreditan la participación patrimonial o de capital de un accionista en la organización. (Conexionesan, 2016, párr.14).

c. Bonos: en este caso es un instrumento certificado a través del cual el emisor del bono o prestatario, (Conexionesan 2016, párr.15)

1.3.2. Desarrollo Económico MYPES

1.3.2.1. ¿Qué es una Mype?

Las MYPES son una unidad económica conformada por una persona natural o jurídica (empresa). (Portal SUNAT, 2019).

1.3.2.2. Ley Mype.

Resulta oportuno decir que esta Ley desarrolla importantes precisiones en cuanto a la Promoción, Competitividad, formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y como todo Ley ha tenido sus modificaciones.

LEY 28105
D.S N° 009-2003-TR
Ley N° 28851
D.L N° 1086
D.S N° 007-2008-TR
D.S N° 008-2008-TR
D.S 024-2009- Produce
LEY 30056

1.3.2.3. Objetivo de la Ley Mype.

La ley que se tomó en este trabajo de investigación, tiene la finalidad de promocionar la competitividad, formalización y el desarrollo de las mypes:

- ✓ Aumentar el empleo sostenible
- ✓ Incrementar la Rentabilidad y Productividad de las Mypes
- ✓ La ampliación de las exportaciones y del mercado interno
- ✓ Contribuir a recaudar tributos

1.3.2.4. Características de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Para la Ley N° 30056, las mypes deberían ubicarse en por lo menos una de las siguientes categorías empresariales, catalogadas en función a volúmenes de ventas anuales:

a. **La Microempresa:** Para que se considere como microempresa, debe tener ingresos anuales con un monto límite de 150 (UIT).

b. **La Pequeña empresa:** Para que se considere como microempresa, debe tener ingresos anuales de 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 (UIT).

c. **La Mediana empresa:** Para que se considere como microempresa, debe tener ingresos anuales de 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

1.3.2.5. Promoción de la iniciativa privada.

Asimismo, la Ley N° 30056. Nos comenta que el estado peruano incentiva y apoya la idea privada en la cual se ejecuta acciones de asistencia y capacitación técnica de las mypes.

Por otro lado, la presente Ley tiene su reglamento, en el cual, indica las medidas promocionales en beneficio de las entidades privadas que proporcionan capacitación, asistencia técnica, servicios de investigación, asesoría y consultoría, entre otros, a las mypes.

Por otro lado, el MTPE es decir ministerio de trabajo y promoción del empleo, en comunicación con el M.T. denominado Ministerio de la Producción y asimismo el sector privado, son los encargados de identificar las necesidades de capacitación laboral de la micro, pequeña y mediana empresa.

Del mismo modo, los llamados programas encargados de capacitar, deberían basarse en las normas laborales que vienen siendo ejecutadas por el MTPE; es decir Ministerio de trabajo y promoción de empleo, en concordancia con el MP, es decir ministerio de producción. A través del decreto supremo, refrendado por el MTPE y el MP, se fijan los criterios de seleccionar las instituciones de formación y los procesos de las normas de ocupación laboral y de certificaciones de los colaboradores.

Asimismo, M.T.P.E. coordina con el Ministerio de Educación para el reconocimiento de las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas.

1.3.2.6. Permanencia de régimen.

Para la permanencia del régimen de las MYPE, la Ley Nº 30056, nos detalla los siguientes:

- ✓ Microempresa: Situación para la supervivencia: supere el nivel de ventas.
- ✓ Pequeña empresa: Situación para la supervivencia: supere el nivel de ventas.

1.3.2.7. Derechos y beneficios laborales.

En cuanto a los beneficios y derechos que ofrece esta Ley, tenemos los siguientes:

- ✓ Microempresa: Las microempresas presentan los siguientes derechos y beneficios laborales:

  Remuneración: RMV.

  Jornada: 8 HD o 48 HS.

  Descanso semanal: 24 HS.

  Descanso vacacional: 15 días al año.

  Descanso por feriados: Lo previsto para el régimen laboral general.

  Gratificaciones: No aplica.

  Utilidades: No aplica.

  CTS: No aplica.

  Despido arbitrario: 10 remuneraciones diarias por año.

  Indemnización por vacaciones no gozadas: Lo previsto para el régimen laboral

  Seguro de vida: SIS

  Asignación familiar: No aplica.

- ✓ Pequeña empresa: En referente a los derechos y beneficios de la Ley, para las pequeñas empresas tenemos:
  - ✓ **Remuneración:** RMV
  - ✓ **Jornada:** 8 horas diarias o 48 horas semanales

- ✓ **Descanso semanal:** 24 horas consecutivas semanales
- ✓ **Descanso vacacional:** 15 días al año
- ✓ **Descanso por feriados:** Lo previsto para el régimen laboral de la act. privada
- ✓ **Gratificaciones:** Dos gratificaciones de ½ sueldo cada año.
- ✓ **Utilidades** Lo previsto para el régimen laboral de la actividad privada
- ✓ **CTS:** 15 remuneraciones por año
- ✓ **Despido arbitrario:** 20 remuneraciones diarias por año.
- ✓ **Indemnización por vacaciones no gozadas:** Lo previsto para el régimen laboral
- ✓ **Seguro de vida:** EsSalud SCTR
- ✓ **Asignación familiar:** No aplica.

1.3.2.8. Desarrollo Económico: definiciones

Pérez (2017) define que un determinado país llega a alcanzar su desarrollo económico, cuando este obtiene la habilidad de ofrecer y producir los servicios y bienes necesarios para que su población goce de un elevado bienestar social y monetario. (p.1).

Wong y salcedo (2008) manifiesta que el país peruano es una Nación rica en potenciales. Más aun, se necesita de bastante sacrificio para superar los volúmenes de pobreza, que afecta a una gran parte de los peruanos. (p, 128).

Por otro lado, La constitución política peruana (1993) en su art. 59 indica que el D.E. es decir, desarrollo económico es estimular la riqueza y garantizar la libertad de empresa y la libertad de trabajo, comercio e industria. Asimismo, se entiende que el Estado peruano, tiene que velar por otorgar oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier tipo de desigualdad.

Según el Proyecto USAID/Perú Pro Descentralización (2011) analizó que, en cuanto al desarrollo económico, ya sean los servicios y bienes se encuentran accesiblemente al alcance de los conjuntos sociales que conforman la sociedad. Es preciso indicar que, existen dos elementos

fundamentales: el crecimiento se refiere al proceso en el cual la economía produce los bienes y servicios para satisfacer esas necesidades y el bienestar se refiere a la capacidad que tienen las personas para satisfacer de manera adecuada sus necesidades básicas.

1.3.2.9. Modelos o factores para el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas

Para Avolio (S.F) no existen muchas investigaciones previas que hagan referencia al crecimiento de las Mypes y de los factores que tienen incidencia en las decisiones acerca de su crecimiento. (p.71).

Por otro lado, en su mayoría las investigaciones se deberían centrar en la contribución de las grandes empresas y también consolidadas. Del mismo modo menciona que son 4 los indicadores que inciden en el desempeño de los dueños de las Mypes: el desarrollo, las habilidades gerenciales para lograr dicho crecimiento, la motivación por el crecimiento, , y la falta de acceso a los recursos y la demanda de mercado. (Perren, 1999, como se citó Avolio (s.f) p.72).

1.3.2.10.MYPES: definiciones

a. Según Arbulú y Otoya, como se citó en Gomero, (2015). Cabe agregar, que:

"… Según las leyes peruanas señala que la Pyme es la unidad económica conformada por una persona jurídica o natural, ya sea en cualquier tipo de gestión empresarial u organización contemplada en la legislación vigente, que tiene como finalidad desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, producción, o. (...). (p.30).

b. Definición de Mype

Gomero (2015) en su definición manifiesta que las Pymes son entidades producto del esfuerzo de cada una de las personas que asumen riesgos, como el de inversión de pequeños capitales y que asumen las reglas de dicho mercado. Por otro lado, no perciben

beneficios colaterales, ni subsidios, a comparación de las empresas de grandes, especialmente las empresas de exportación, con mucha imaginación y destreza la mayoría de ellas obtienen importantes posiciones en los segmentos de mercado donde se desarrollan día a día. Gran parte de las empresas, no llevan una disciplina adecuada, ni los protocolos financieros o económicos, pero si logran resolver problemas, suscitados en el transcurrir de los días.

> Según se ha citado, Gomero (2015) manifiesta que, El MP, es decir el ministerio de la producción, detallo en su informe: que las Micro y Pequeñas Empresas habla que la Ley N°30056, la misma que cambia distintas leyes para facilitar la inversión, y con esto logra impulsar el crecimiento empresarial y el desarrollo productivo, a través del establecimiento de políticas y por supuesto la creación de instrumentos de apoyo y promoción; por otro lado los incentivos de la inversión privada, así como la producción, y también la accesibilidad a los mercados externos e internos, y otras políticas que impulsen el desarrollo de sus empresas para permitan mejorar. junto con el crecimiento sostenido del estado. (p.31).

A manera de resumen las MYPES durante mucho tiempo se vieron obligadas a trabajar con fuentes de financiamientos de personas que les ofrecían liquidez con altas tasas de intereses, hoy en día cuenta con el apoyo de muchas entidades financieras que les conceden prestamos con tasas de intereses muy bajas, que les permiten poner en marcha sus diversos proyectos de inversión tanto en capital de trabajo como en la compra de sus productos.

1.3.2.11. Clasificación de la microempresa

Para el autor, Aguilar (1994) como ha citado en Vigíl (s.f.) comenta que hay 3 formas de microempresa:

a. Las denominadas Microempresas de sobre vivencia. Son aquellas que tienen la necesidad de lograr ventas, teniendo en cuenta su habilidad de competencia para de esta forma ofrecer sus productos a precios que solo logran cubrir sus costos. En ese sentido como estas no presentan

ningún tipo de contabilidad, suelen confundir sus ingresos con el capital de la empresa o negocio. (párr. 12).

b. Por otro lado, tenemos la Microempresa de subsistencia. Hacen referencia a las empresas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.(Aguilar (1994) como ha citado en Vigíl (s.f.) (párr. 13)).

c. Asimismo, las Microempresas en crecimiento. Son aquellas que Tienen la habilidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse. (Aguilar (1994) como ha citado en Vigíl (s.f.) (párr. 14)).

Por otro lado, las microempresas de subsistencia según la revista Conacyt, en entrevista con el doctor Germán Osorio Novela, investigador de la facultad de economía y relaciones internacionales (Feyri), describió que la microempresa de subsistencia por lo regular no tiene más de cinco empleados y en la mayoría de los casos, los trabajadores están asociados al núcleo familiar del emprendedor. (párr.3).

No obstante, el distintivo principal de la microempresa de subsistencia es que nace ante una necesidad imperante de ingreso, a diferencia de los negocios que inician para aprovechar una oportunidad en un nicho de mercado no explotado. (párr.4).

"La microempresa de subsistencia nace por una necesidad en un escenario de crisis, desempleo, falta de ingresos, entonces los emprendedores de este tipo de negocios inician con una empresa en un sentido de autoempleo", enfatizó el investigador. (párr.5).

1.3.2.12.Características

Según Pantigoso (2015) menciona que las MYPES tiene las siguientes características.

- Las pequeñas y medianas empresas se muestran tal y como son en realidad.
- Muchas pymes logran su crecimiento individualmente.
- en el caso de empleabilidad en una Micro y Pequeña Empresa, el colaborar verá estabilidad y beneficios.
- Asimismo la sociedad se beneficia con la contribución fiscal y el aumento de la productividad.
- Los países se vuelven más competitivos y productivos, y sus poblaciones se vuelven más prósperas.
- Las pymes en promedio representan, el setenta y seis por ciento de la generación laboral de los países del mundo se concentra en las pequeñas y medianas empresas, por lo que su existencia es vital para la economía mundial y la prosperidad de su población. (p.1)

1.3.2.13. Importancia

Cabe recalcar que, Vásquez (2013) expresa que las pequeña y mediana empresas son fundamentales para el desarrollo de una nación, por los siguientes motivos:

- Proporcionar nuevos puestos de empleo.
- Disminuir la pobreza mediante la generación de ingresos por las actividades.
- Incentivar el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso. (p,1)

1.3.2.14. Objetivo.

- Contribuir con el Producto Bruto Interno.
- Contribuir con recaudar tributos.
- Incentivar a la formalización y desarrollo de Micro y pequeña empresa.
- Incrementar la productividad, el empleo y la rentabilidad.

- Ampliar el mercado de exportaciones, como también el mercado interno. (Camanera, s.f., p,2).

Cabe citar párrafo antes menciona que los objetivos de las pymes son importantes, porque ayuda a contribuir al crecimiento económico del país.

1.3.2.15. Dimensiones

Considerando que la literatura revisada de los autores no presenta las dimensiones de esta variable en estudio, lo cual se ha considerado adaptar a las dimensiones siguientes: problemas administrativos, problemas operativos, problemas estratégicos, problemas externos.

1.3.2.15.1. Dimensión: problemas administrativos

Para Okpara y Wynn (2007), como se citó, Avolio (s.f), cabe resaltar que estos problemas se centralizan en la en la capacidad para la obtención, el desarrollo de los recursos necesarios, estructura organizacional e incluso abarcan temas relacionados las finanzas, con el personal, y la gerencia del negocio. (Pág., 72)

1.3.2.15.2. *Indicadores*

Considerando que la literatura revisada a los autores no presenta indicadores de estas dimensiones en estudio lo cual se ha considerado adaptar algunos de ellos;

a. Estructura organizacional

Para Jiménez, (s.f.). en cuanto a este apartado, y haciendo referencia al mismo es vital decir que es el marco formal interno en el que se desarrolla la entidad, empresa o negocio, en el cual las actividades son dividas, controladas, coordinadas, y agrupadas, con el fin de lograr las metas propuestas. Por otra parte, refleja la manera en que la administración de la entidad o negocio está organizada y unida, y como la autoridad se traslada a través de la organización. (párr. 1)

b. Habilidad para desarrollar recursos humanos

En cuanto a los recursos humanos se consideró oportuno citar a Jiménez, (s.f.), quien nos manifiesta lo siguiente:

- Proceso de anticiparse a la futura y actual demanda de colaboradores trabajadores en una empresa o entidad.
- Se necesita prepararse para cambios en la oferta en el mercado laboral.
- El volumen de demanda dependerá de distintos motivos: intensidad de capital, flexibilidad, datos históricos, y carga laboral, demanda derivada del producto y estudio del trabajo.

1.3.2.15.3. *Dimensión: problemas operativos.*

En cuanto a Okpara y Wynn (2007), como se citó, Avolio (s.f), por lo que se refiere a los problemas operativos estos se ocupan de distribuir los recursos de forma eficaz e incorporan los dilemas con relación a los aspectos logísticos, de marketing y de operaciones. (Pág., 72).

1.3.2.15.4. *Indicadores*

a. Marketing:

Significados, (2018) cabe resaltar que el marketing es aquel que abarca el análisis y el estudio tanto de los consumidores como del mercado. Por otro lado, el marketing evalúa acerca de las gestiones comerciales recomendadas para proporcionar un servicio o producto, así como alcanzar su fidelización con la marca o empresa y captar la atención del consumidor (párr., 2)

b. Operaciones:

Gómez, (2016) comentó que las actividades en un negocio son aquellas que tienen cierta similitud con las determinadas áreas que generan el servicio o producto que se ofrecen a los clientes. Se podría decir que, las operaciones son la “manera de realizar las cosas dentro de un negocio o una entidad”, de tal forma que sus actividades permitan producir el producto o prestar el servicio que se entrega o da a determinados clientes con la finalidad de cumplir sus expectativas propuestas. (párr. 1)

c. Logística:

Emprende pyme, (2016). Comenta que es la planificación, ejecución y control de las tareas con la obtención, almacenamiento y traslado de materiales. (párr. 1)

1.3.2.15.5. Dimensión: problemas estratégicos:

Con relación a los problemas estratégicos es la habilidad de las Pymes ajustar sus bienes y servicios. (Okpara y Wynn (2007), como se citó, Avolio (s.f)).

1.3.2.15.6. *Indicadores*

Considerando que la literatura revisada a los autores no presenta indicadores de estas dimensiones en estudio lo cual se ha considerado adaptar algunos de ellos;

a. Ajuste de productos y servicios

Martínez (2016) Todo producto o ya sea un servicio del mercado, tiende a satisfacer todas las necesidades de los clientes tanto en precios como en calidad, Tomemos en cuenta lo siguiente: entre producto y servicio, es que el producto es un bien físico, mientras que el servicio es intangible. (párr.1).

"El ajuste producto-mercado significa estar en un buen mercado con un buen producto que pueda satisfacer a ese mercado". (Andersen. (s.f), como se citó Martínez 2016, párr. 3)

1.3.2.15.7. *Dimensión: problemas externos*:

Cabe mencionar que los dilemas exteriores presentan una relación a la baja demanda, falta de accesibilidad a la tecnología, la corrupción y la infraestructura. (Okpara y Wynn (2007), como se citó, Avolio (s. f)).

1.3.2.15.8. Indicadores

a. *Infraestructura*:

Es de vital importancia tener en cuenta este apartado, ya que su consideración es fundamental para que cualquiera empresa, negocio, etc. funcione de acuerdo a su actividad determinada, de una manera oportuna y correcta. (Definición ABC, 2018, párr. 1)

b. *Corrupción*:

Cabe resaltar que la corrupción en el mundo empresarial genera la informalidad y la economía sumergida al actuar como barrera a la entrada de competidores formales en el sector privado. (Wikipedia, 2018, párr. 22).

c. *Tecnología*

Por lo que se refiere a la tecnología en el negocio ha sido cada vez más vital en los últimos años donde se ha incorporado nuevas tecnologías. Por consiguiente, facilitan las actividades de los negocios y generan innovación. (Gestión.org, s.f, párr. 1.)

1.4. Formulación del problema.

¿Qué relación existe entre el financiamiento y el desarrollo económico de las Micro y pequeñas empresas de abarrotes en el Mercado AZ de la Victoria –Chiclayo, 2018?

1.5. Justificación e importancia del estudio.

Este estudio fue conveniente porque estuvo enfocada en la medición del grado de relación inversa o directa que presentaron la V.I. financiamiento y dependiente desarrollo económico de las Micro y pequeñas empresas de abarrotes en el mercado AZ de la Victoria, durante el año 2018.

La presente investigación fue relevante en su dimensión teórica porque buscó generar conciencia sobre los efectos que tienen el uso de fuentes de financiamiento interna y externa, en el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas de abarrotes que forman parte del Mercado AZ del distrito de La Victoria, durante el año 2018.

La presente investigación fue relevante en su dimensión social porque buscó dar a conocer las fuentes de financiamiento que pueden utilizar las micro y pequeñas empresas para fomentar su desarrollo económico a nivel departamental y nacional.

1.6. Hipótesis

H_0: No existe relación entre el financiamiento y el desarrollo económico de las MYPES de abarrotes en el Mercado AZ de la Victoria –Chiclayo, 2018.

H_1: Existe relación entre el financiamiento y el desarrollo económico de las MYPES de abarrotes en el Mercado AZ de la Victoria –Chiclayo, 2018.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Determinar la relación existe entre el financiamiento y el desarrollo económico de las MYPES de abarrotes en el Mercado AZ de la Victoria –Chiclayo, 2018.

1.7.2. Objetivos Específicos

Identificar el nivel de financiamiento de las Micro y pequeñas empresas de abarrotes en el Mercado AZ de la Victoria –Chiclayo, 2018.

Describir el nivel de desarrollo económico de las Micro y pequeñas empresas de abarrotes en el Mercado AZ de la Victoria –Chiclayo, 2018.

Medir la relación entre el financiamiento y el desarrollo económico de las MYPES de abarrotes en el Mercado AZ de la Victoria –Chiclayo, 2018.

II. MATERIAL Y MÉTODOS

II MATERIAL Y MÉTODOS

2.1. Tipo y diseño de investigación.

2.1.1. Tipo de investigación

Resulta oportuno decir que, ésta investigación fue de tipo cuantitativa y correlacional.

La investigación fue de tipo cuantitativa, porque se siguió una secuencia lógica y estructurada en cada una de sus fases; es decir, que la investigación inicio con el planteamiento del problema, y culminó con la formulación de sus conclusiones, recomendaciones.

La investigación fue de tipo correlacional, porque se midió el grado de relación causal que presentaron las variables financiamiento y desarrollo económico, a través del uso del coeficiente no paramétrico denominado Tau B de Kendall.

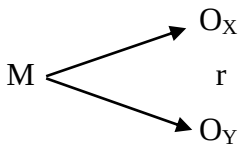
2.1.2. Diseño de investigación

El diseño de la investigación fue transversal y no experimental

El diseño de la investigación calificó como transversal, porque el procedimiento de recolección de datos se ejecutó en una sola actividad.

El diseño del estudio calificó como no experimental, porque la investigadora no manipulo las variables, independiente de la investigación en estudio.

El diseño de la investigación, fue el siguiente:



En el cual, M: viene a ser la muestra, O es la observación de ambas variables (X, Y), y r es la relación de dichas variables X y Y.

2.2. Población y muestra.

2.2.1. Población

La investigadora a través de una visita in situ, percibió en el mercado AZ de La Victoria durante el año 2018, conto un total de 59 puestos comerciales formales y operativos.

La población asignada para las variables financiamiento y desarrollo económico, estuvo constituida por un total de 59 comerciantes formales y operativos en el mercado AZ de La Victoria durante el año 2018.

Bernal (2010) expresa que el termino población hace referencia al grupo de los elementos que forman parte de una población en estudio. (p.160).

2.2.2. Muestra

La muestra efectiva asignada para las variables financiamiento y desarrollo económico, estuvo constituida por un total de 59 comerciantes formales y operativos en el mercado AZ de La Victoria- 2018.

Bernal (2010) sostiene que el termino muestra se refiere a cantidad de población que se escoge, y de la cual se tiene los datos informativos para el proceso de un determinado estudio, y sobre el cual se reflejara la medida y observación de ambas variables objeto de investigación. (p.161).

Para la elección de la muestra final del estudio, se empleó la muestra no probabilístico por conveniencia, debido a que la elección propia de la muestra, no se basó en la aleatoriedad probabilística.

2.3. Variables, Operacionalización.

2.3.1. Variables

2.3.1.1. Variable independiente: Financiamiento

Definición: Ahora bien, si nos referimos a la V.I., se puede decir que es aquella modalidad o mecanismo en los que frecuenta un negocio para obtener ciertos recursos, que estos pueden ser bienes o servicios, por supuesto a determinados plazos y que en la mayoría de los casos presentan un costo". (Ccaccya, 2015, p.1).

2.3.1.2. Variable dependiente: Desarrollo Económico Mypes

Definición: Pérez (2017) define que un determinado país logra el desarrollo económico, cuando adquiere la habilidad de producir y ofrecer servicios y bienes. (párr. 3).

2.3.2. Operacionalización.

En cuanto a la Operacionalización se consideró la siguiente:

Tabla 1

Operacionalización de la variable independiente

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems o respuestas	Técnica e instrumento
Financiamiento	Financiamiento a corto plazo	Ahorros personales	He utilizado mis ahorros personales como fuente de financiamiento para mi empresa	Encuesta - Cuestionario
		Amigos y parientes	He recibido dinero de mis amigos y parientes como fuente de financiamiento para mi empresa	
		Bancos y cooperativas	He recibido dinero de bancos y cooperativas como fuente de financiamiento para mi empresa	
		Empresas de capital de inversión	He recibido dinero de empresas de capital de inversión como fuente de financiamiento para mi empresa	
		Organizaciones no gubernamentales	He recibido dinero de organizaciones no gubernamentales como fuente de financiamiento para mi empresa	
	Financiamiento a largo plazo	Crédito comercial	He utilizado créditos comerciales como fuente de financiamiento para mi empresa	
		Proveedores	He utilizado a los proveedores como fuente de financiamiento para mi empresa	
		Hipoteca	He utilizado la hipoteca inmobiliaria como fuente de financiamiento para mi empresa	
		Acciones	He utilizado la emisión de acciones como fuente de financiamiento para mi empresa	
		Bonos	He utilizado la emisión de bonos como fuente de financiamiento para mi empresa	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2

Operacionalización de la variable dependiente

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems o respuestas	Técnica e instrumento
Desarrollo económico mypes	Problemas administrativos	Estructura organizacional	Mi empresa cuenta con una estructura organizacional definida	Encuesta - Cuestionario
	Problemas operativos	Marketing	He destinado recursos a las funciones de marketing de mi empresa	
		Operaciones	He destinado recursos a las funciones de operaciones de mi empresa	
		Logística	He destinado recursos a las funciones de logística de mi empresa	
	Problemas estratégicos	Ajuste de productos y servicios	Mis productos y servicios se ajustan a la demanda de mi mercado	
	Problemas externos	Infraestructura	Los problemas de infraestructura limitan el crecimiento de mi empresa	
		Corrupción	Los problemas de corrupción limitan el crecimiento de mi empresa	
		Tecnología	El acceso a la tecnología limita el crecimiento de mi empresa	

Fuente: Elaboración propia

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos validez y confiabilidad

2.4.1 Técnicas de recolección de datos

En cuanto a la determinada técnica de recolección de datos utilizada para las variables financiamiento y desarrollo económico, fue la encuesta.

2.4.2 Instrumentos de recolección de datos

El instrumento de recolección de datos utilizado para las variables financiamiento y desarrollo económico, fue el cuestionario.

El cuestionario de la variable financiamiento, estuvo constituido por 10 preguntas operadas según el marco teórico disponible de la propia variable.

El cuestionario de la variable desarrollo económico, estuvo constituido por 9 preguntas operados según el marco teórico disponible de la propia variable.

Es importante resaltar, que las variables financiamiento y desarrollo económico calificaron como variables cualitativas ordinales, y que la escala de valor asignada como categoría de respuesta para las variables, fue la escala de Likert.

Los niveles usuales que plantea la escala de Likert, fueron los siguientes: siempre, casi siempre, algunas veces, muy pocas veces, nunca.

2.4.3 Validez

La validez de los instrumentos de recolección de datos, fue evaluada a través del uso del juicio de expertos.

2.4.4 Confiabilidad

La confiabilidad de los instrumentos de recolección de datos, fue evaluada mediante el coeficiente no paramétrico alfa de cronbach.

2.5. Procedimientos de análisis de datos.

El método de análisis de datos, estuvo compuesto por las siguientes fases:

Tabulación de datos: Durante esta fase, los resultados obtenidos y codificados a través del uso del cuestionario, fueron trasladados a un programa estadístico como el IBM SPSS STATISTICS, con el fin de crear la base de resultados.

Diseño de tablas y figuras: Durante esta fase, los resultados obtenidos y codificados, son expresados en forma de tablas y figuras en el visor de resultados, con el fin de representar la distribución de frecuencias de cada uno de los ítems que constituyen los cuestionarios.

Interpretación de resultados: Durante esta fase, se interpretaron los resultados obtenidos según la distribución de frecuencia obtenida en cada uno de los ítems de los cuestionarios.

2.6. Aspectos éticos

Según Tamayo (2012) nos comentó lo siguiente:

El ser humano es ético por naturaleza, sin embargo, se asume el riesgo de olvidar este valor muchas veces. Los mismas se constituyeron a partir de:

Honestidad: El investigador es reconocido por su honestidad, ni para beneficio propio o a favor ni tienen en sí misma su valor.

Humildad y Justicia: El encargado de realizar dicho estudio debe contener la suficiente honestidad y madurez para reconocer y valorar el esfuerzo de su grupo de trabajo; admitir errores y equivocaciones propias.

Secreto profesional: En la investigación, en la cual se debe contar con prudencia y madurez, en cuanto a conservar los secretos de la investigación.

Ética profesional: ahora bien, cada estudiador debe realizar su proceso de investigación en su respectiva y determinada disciplina.

2.7. Criterios de rigor científico.

El presenta estudio estuvo elaborado considerando los criterios de rigor científico siguientes: valor veritativo, aplicabilidad, consistencia, y neutralidad, dichos criterios nos permitieron redactar la información, procesarla, analizarla e interpretarla.

2.7.1. El valor veritativo:

En cuanto al valor veritativo, hace referencia al nivel de valor en la interpretación de las respuestas.

2.7.2. La aplicabilidad:

Por otro lado, en cuanto a la aplicabilidad es el nivel de generalización de las respuestas a la población con cualidades similares.

2.7.3. La consistencia:

En cuanto a la consistencia, es el nivel de confianza que una investigación se pueda reportar y repetir los mismos resultados o similares.

2.7.4. La neutralidad:

La neutralidad, es el margen de distancia que debe tener el investigador para no manipular respuestas.

III. RESULTADOS

III. RESULTADOS

3.1 Resultados en tablas y figuras

Luego de aplicado el instrumento, sé obtuvieron las siguientes respuestas las mismas que se reflejan en el orden a cada logro de las metas del estudio.

En concordancia al objetivo 1: Identificar el nivel de financiamiento de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ del distrito de la Victoria –Chiclayo, 2018, se han encontrados los resultados siguientes.

Tabla 1

Ahorros personales como Fuente de financiamiento para empresa

	Frecuencia	Porcentaje
siempre	25	42,4
casi siempre	14	23,7
algunas veces	8	13,6
muy pocas veces	3	5,1
nunca	9	15,3
Total	59	100,0

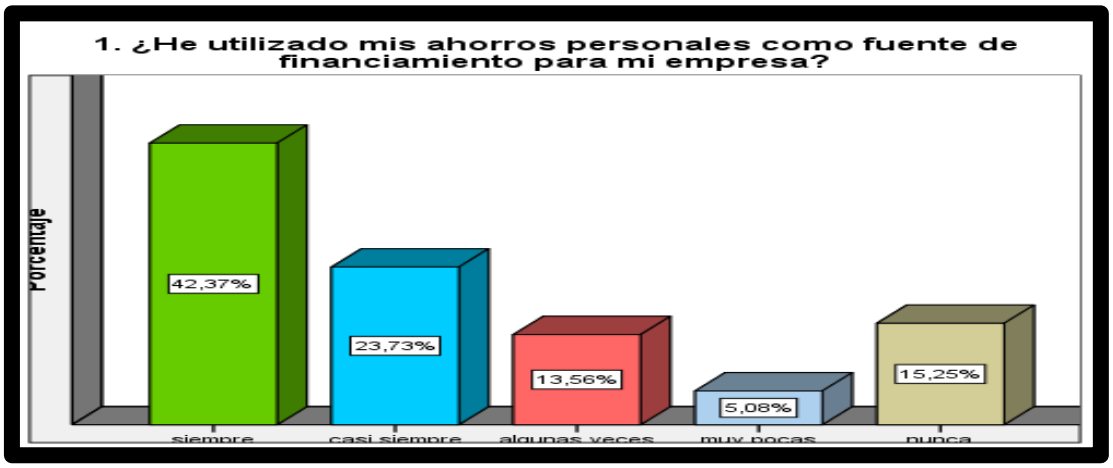


Figura 1. En la figura se observa que el 42.37% de comerciantes, siempre utilizan sus ahorros personales como fuente de financiamiento, por otro lado, el 23.73% casi siempre utilizan sus ahorros personales, asimismo el 13.56% de esta población algunas veces utilizan sus ahorros personales, mientras que una minoría de 5.08% muy pocas veces utilizan estos ahorros, y finalmente un 15.25% nunca utilizan sus ahorros personales. Por lo tanto, esto significa que los comerciantes del mercado AZ mayormente usan sus ahorros personales como fuente de financiamiento en sus empresas.

Tabla 2

Recibido dinero de mis amigos y parientes como fuente de financiamiento para mi empresa

	Frecuencia	Porcentaje
casi siempre	1	1,7
algunas veces	10	16,9
muy pocas veces	11	18,6
Nunca	37	62,7
Total	59	100,0

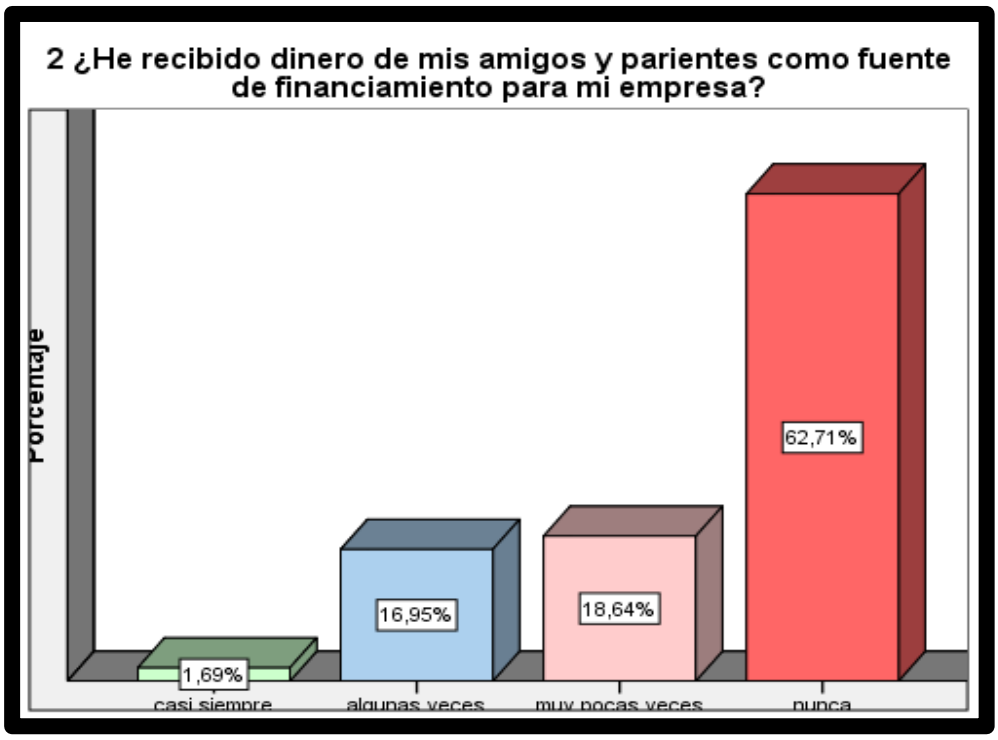


Figura 2. En conformidad con los resultados presentados en la siguiente figura, resulta oportuno decir que el 1.69% de los comerciantes del mercado AZ casi siempre se ha financiado con dinero proveniente de amigos y parientes, mientras que el 16.95% algunas veces se financian con dinero de amigos y parientes, por otro lado, el 18.64% muy pocas veces reciben financiamiento de amigos y familiares, y finalmente una mayoría que representa el 62.71% nunca recibe dinero de amigos y parientes. En base a lo analizado e interpretado se llegó a la siguiente conclusión, que los comerciantes del mercado AZ, nunca han utilizado como fuente de financiamiento dinero de amigos y parientes,

Tabla 3.
Recibido dinero de bancos y cooperativas como fuentes de financiamiento

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	8	13,6
casi siempre	4	6,8
algunas veces	4	6,8
muy pocas veces	12	20,3
Nunca	31	52,5
Total	59	100,0

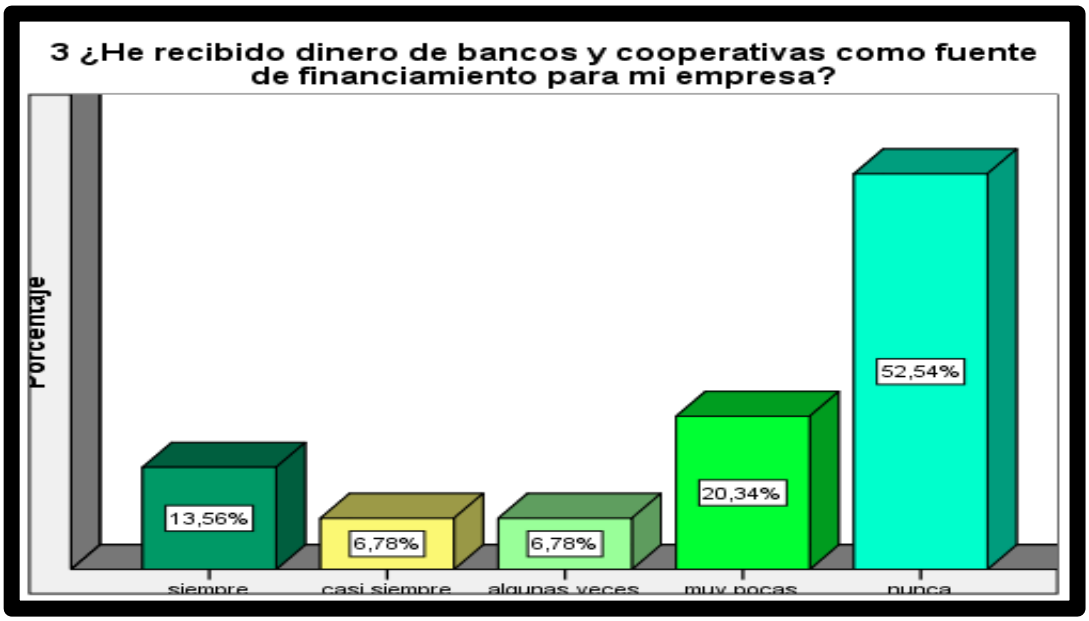


Figura 3. Con los resultados de la siguiente figura se puede corroborar que, un 13.56% de los comerciantes del mercado AZ siempre reciben dinero de bancos y cooperativas como fuente de financiamiento, mientras que un 6.78% de la población coincidió en que casi siempre o algunas veces necesitan del financiamiento de bancos cooperativas, asimismo un 20.34% de ellos muy pocas veces han recibidos dinero de bancos de cooperativas, y la gran mayoría de ellos representando el 52.54% nunca se han financiado a través de bancos y cooperativas. Con la siguiente grafica se llegó a la conclusión que los comerciantes nunca han solicitado dinero de bancos y cooperativas.

Tabla 4.
Recibido dinero por otras empresas como capital de inversión

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	2	3,4
algunas veces	2	3,4
muy pocas veces	1	1,7
Nunca	54	91,5
Total	59	100,0

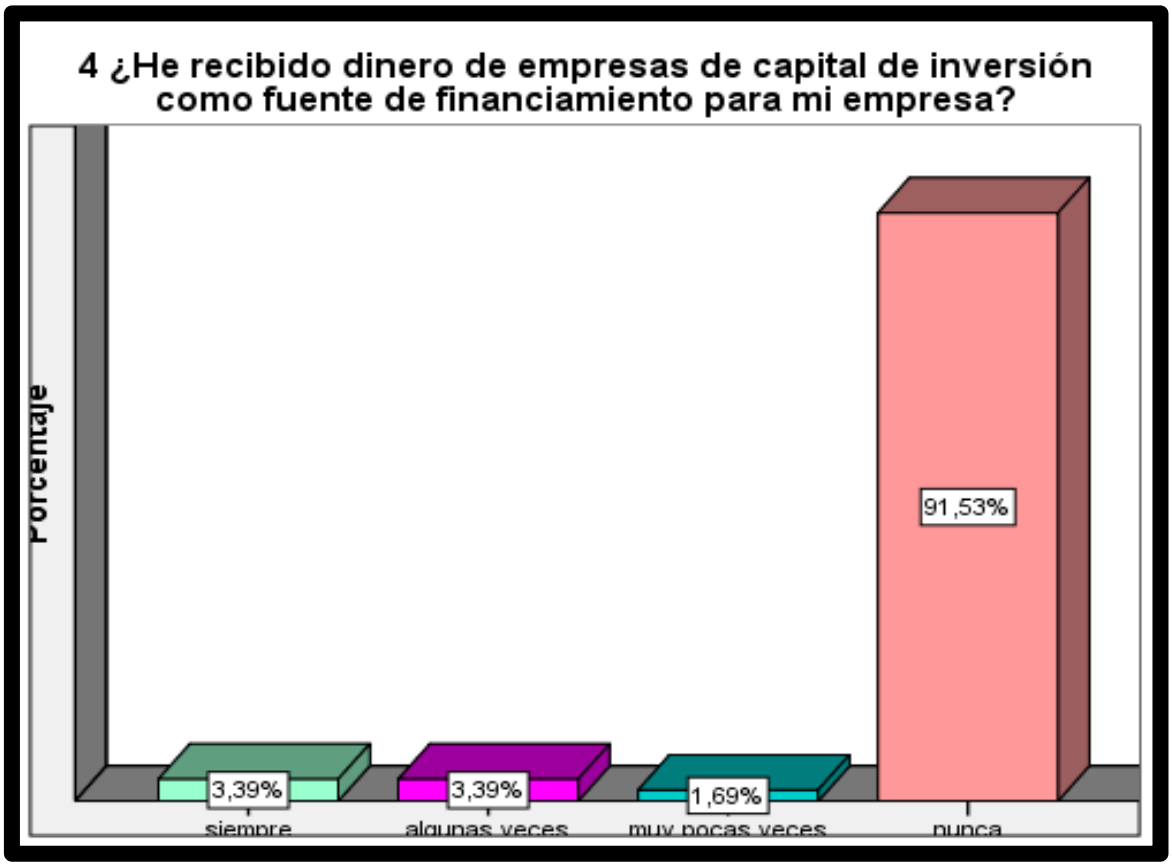


Figura 4. En esta figura se muestra que cuando se les consulta a los comerciantes AZ siempre y algunas veces representan el 3.39% de ellos han recibido dinero de empresas como capital de inversión; en cambio muy pocas veces y nunca representan el 1.69% y 91.53% respectivamente. En esta grafica se determinó que los comerciantes del mercado AZ nunca han recibido de otras empresas capital de inversión como fuente de financiamiento.

Tabla 5.
Apoyo económico de organizaciones no Gubernamentales

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	59	100,0

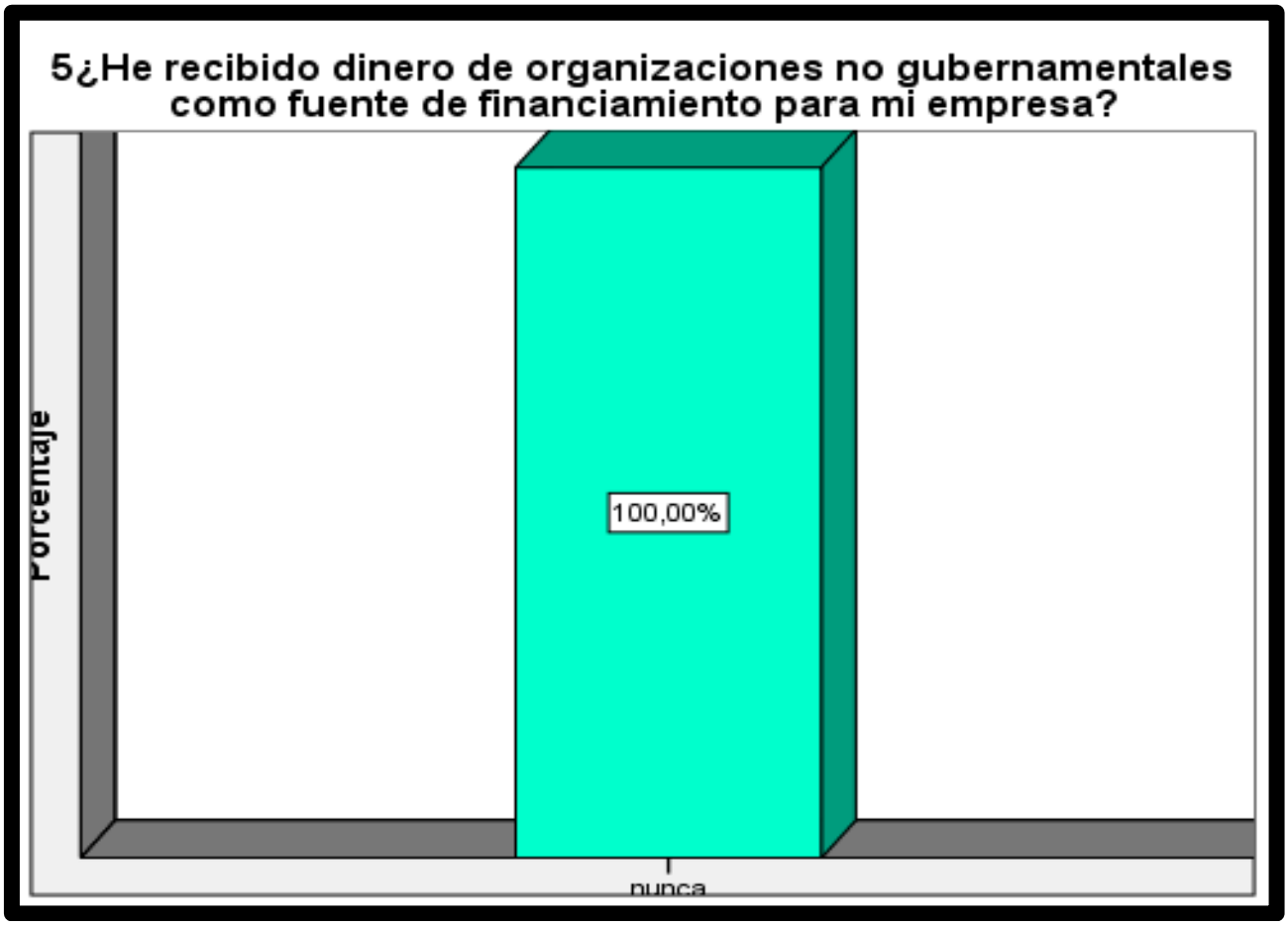


Figura 5. En esta figura observamos que el 100% de los comerciantes AZ la Victoria, nunca han recibido dinero o apoyo económico de entidades no gubernamentales. En la gráfica que se muestra notamos que el 100% de los comerciantes del mercado AZ, nunca han recibido apoyo económico de entidades no gubernamentales.

Tabla 6
Créditos comerciales como fuentes de financiamiento

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	7	11,9
casi siempre	1	1,7
algunas veces	3	5,1
muy pocas veces	2	3,4
Nunca	46	78,0
Total	59	100,0

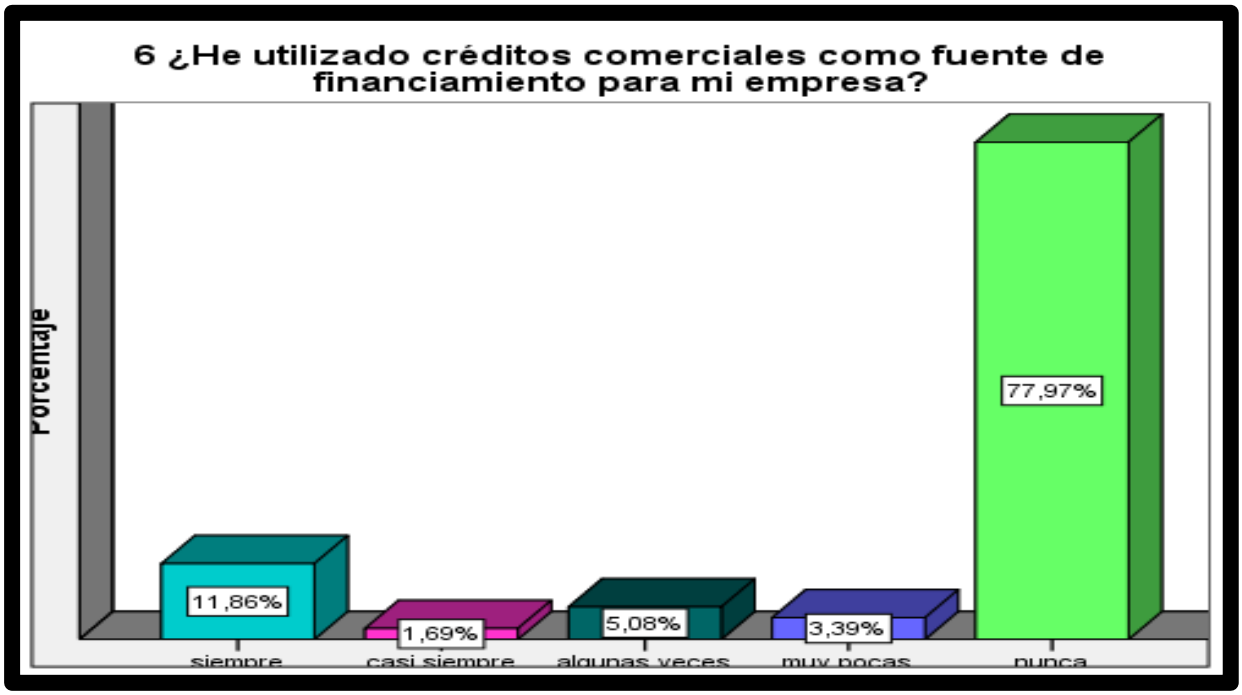


Figura 6. En esta grafica podemos observar que los comerciantes del Mercado AZ la Victoria, a la consulta realizada el 11.86% siempre han utilizado créditos comerciales, casi siempre representa el 1.69%, por lo tanto, el 5.08% algunas veces han obtenidos dichos créditos y finalmente el 77.97% nunca han necesitados de estos créditos. En esta grafica determinamos que el 77.97 %, los comerciantes de dicho mercado, nunca han utilizado créditos comerciales, como fuente de financiamiento.

Tabla 7.
Proveedores como fuente de financiamiento

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	11	18,6
casi Siempre	12	20,3
algunas veces	22	37,3
muy pocas veces	4	6,8
Nunca	10	16,9
Total	59	100,0

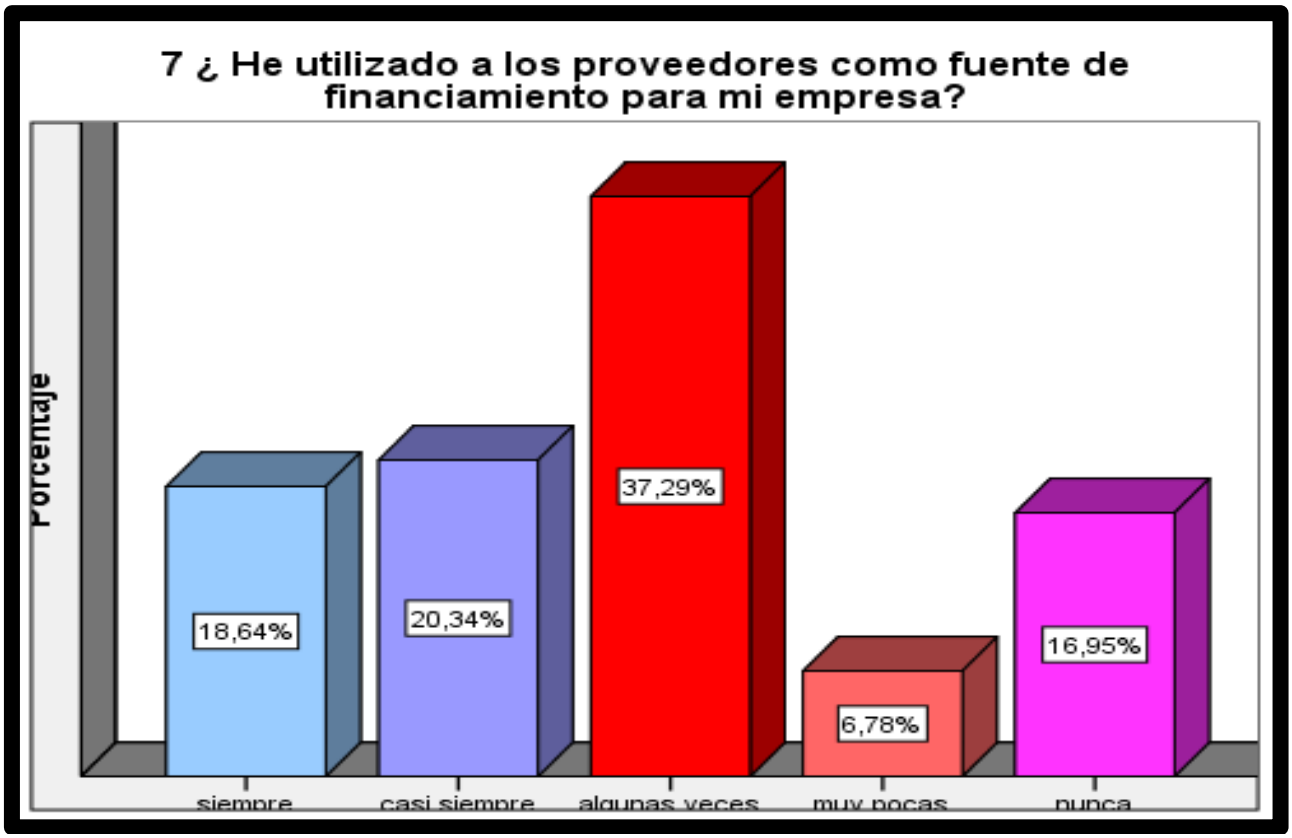


Figura 7. En estos resultados obtenemos como Fuente de financiamiento a los proveedores de los comerciantes del mercado AZ, EL 18.64% dijeron siempre, en cambio el 20.34% casi siempre utilizaron este tipo de fuente, pero el 37.29% optaron que algunas veces obtuvieron este tipo de fuente, asimismo, muy pocas veces y nunca que representan el 6.78% y el 16.95% respectivamente indicaron que utilizaron esta fuente de financiamiento. Al observar esta grafica se muestra que el 37.20% algunas veces obtuvieron créditos comerciales, en porcentaje (20.34%) casi siempre, y un 18.64% siempre.

Tabla 8.
Hipoteca inmobiliaria como fuente de financiamiento.

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	59	100,0

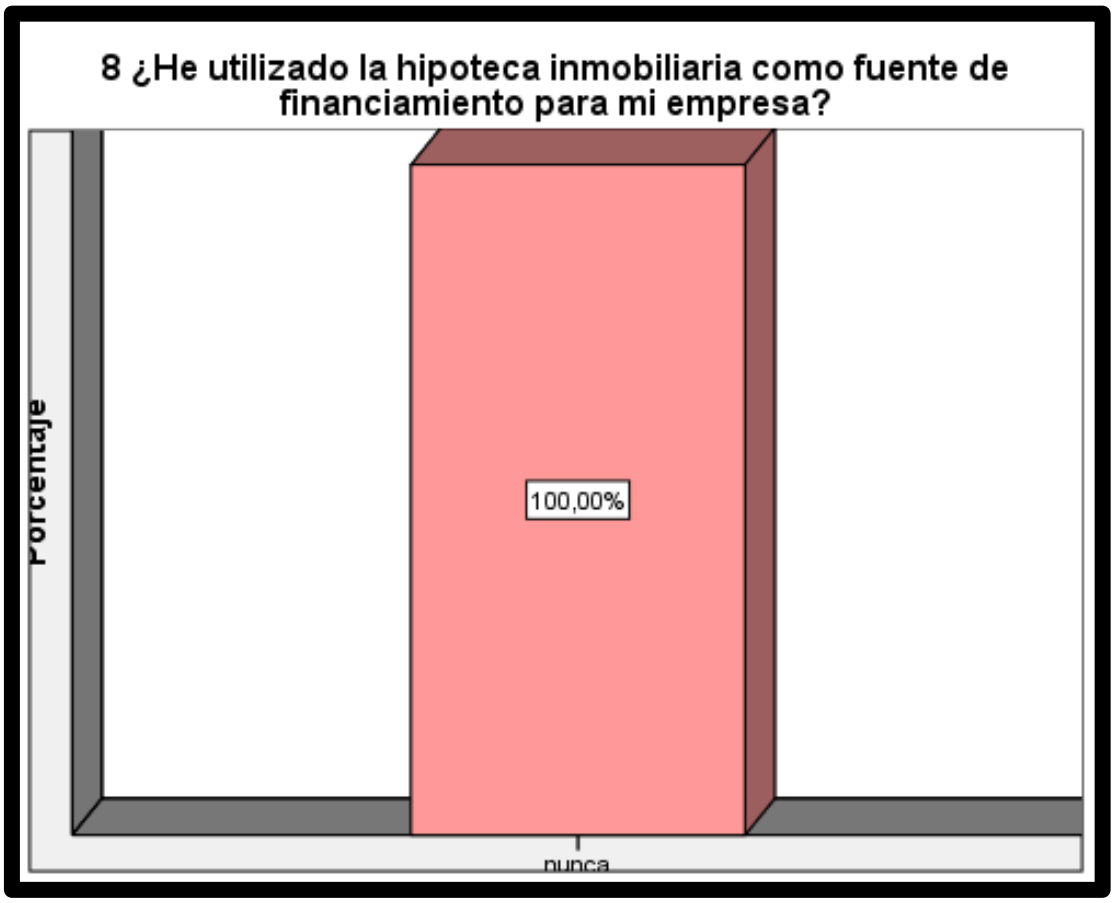


Figura 8. En esta figura se observó que el 100% de los encuestados dijeron que nunca utilizaron como fuente de financiamiento las hipotecas inmobiliarias. En la gráfica que se muestra notamos que el 100% de los comerciantes del mercado AZ, nunca han utilizado como fuente de financiamiento alguna hipoteca inmobiliaria.

Tabla 9.
La emisión de acciones como fuente de financiamiento

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	59	100,0

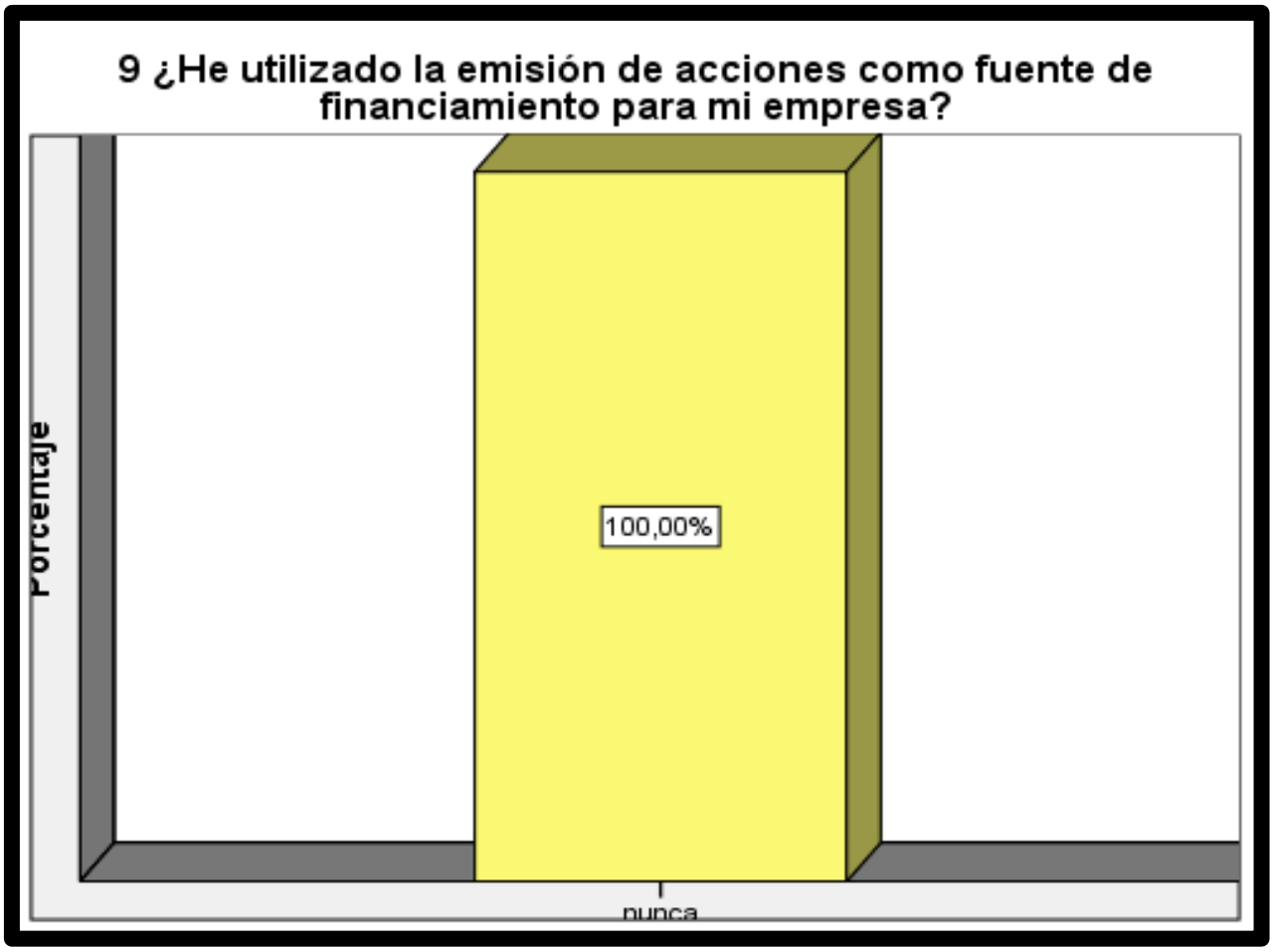
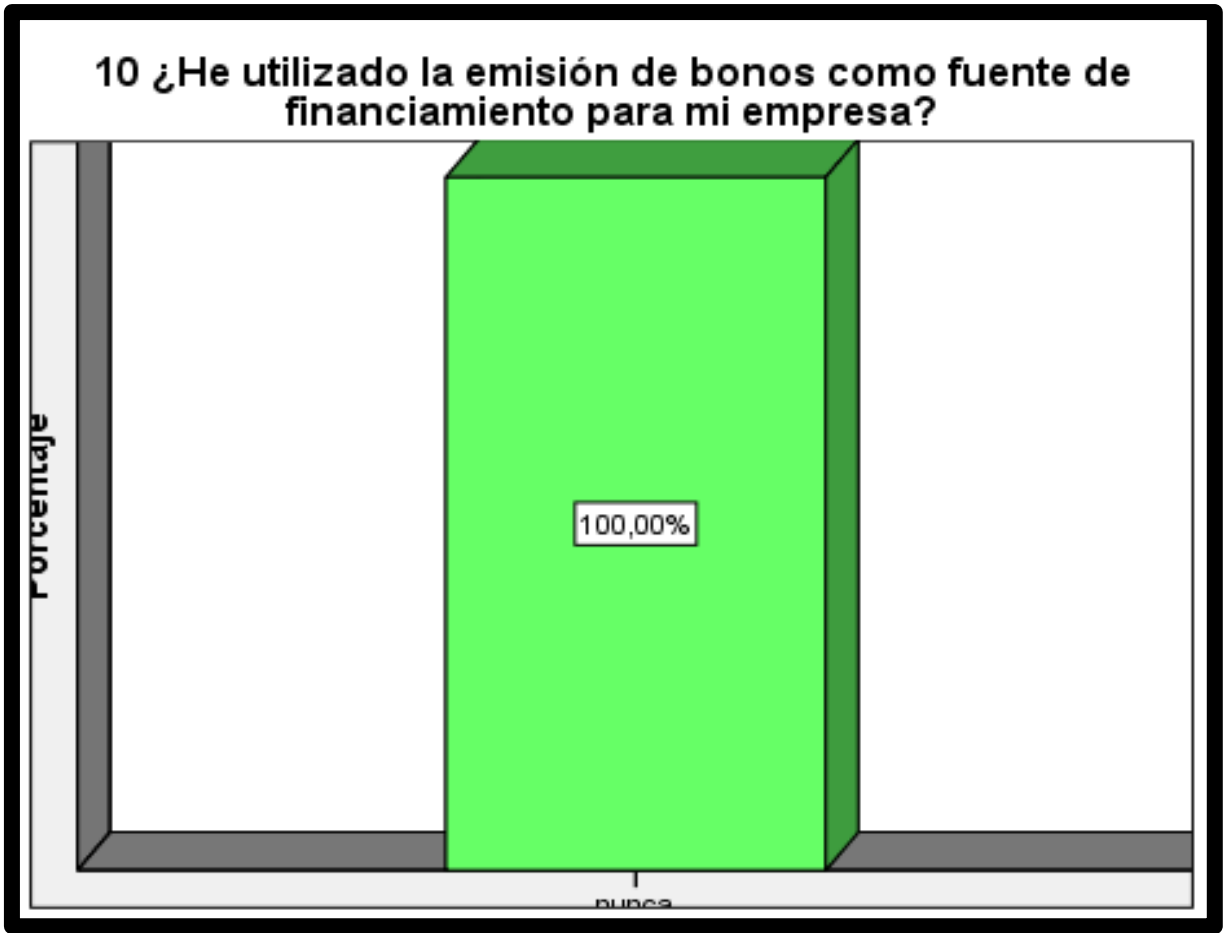


Figura 9. En este resultado se observa que los comerciantes del mercado AZ, que representa el 100% nunca utilizaron como Fuente de financiamiento la emisión de acciones. Aquí también se observa que el 100% de los comerciantes nunca se financiaron con la emisión de acciones.

Tabla 10
La emisión de bonos como fuente de financiamiento

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	59	100,0



En la figura 10. En este resultado se observa que los comerciantes del mercado AZ nunca que representa el 100% de los entrevistados, utilizaron como Fuente de financiamiento la emisión de bonos.

En cuanto al objetivo 2: Describir el nivel de desarrollo económico de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ del distrito de la Victoria –Chiclayo, 2018.

Tabla 11.
Estructura organizacional definida de una empresa

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	25	42,4
casi Siempre	13	22,0
algunas veces	1	1,7
muy pocas veces	3	5,1
Nunca	17	28,8
Total	59	100,0

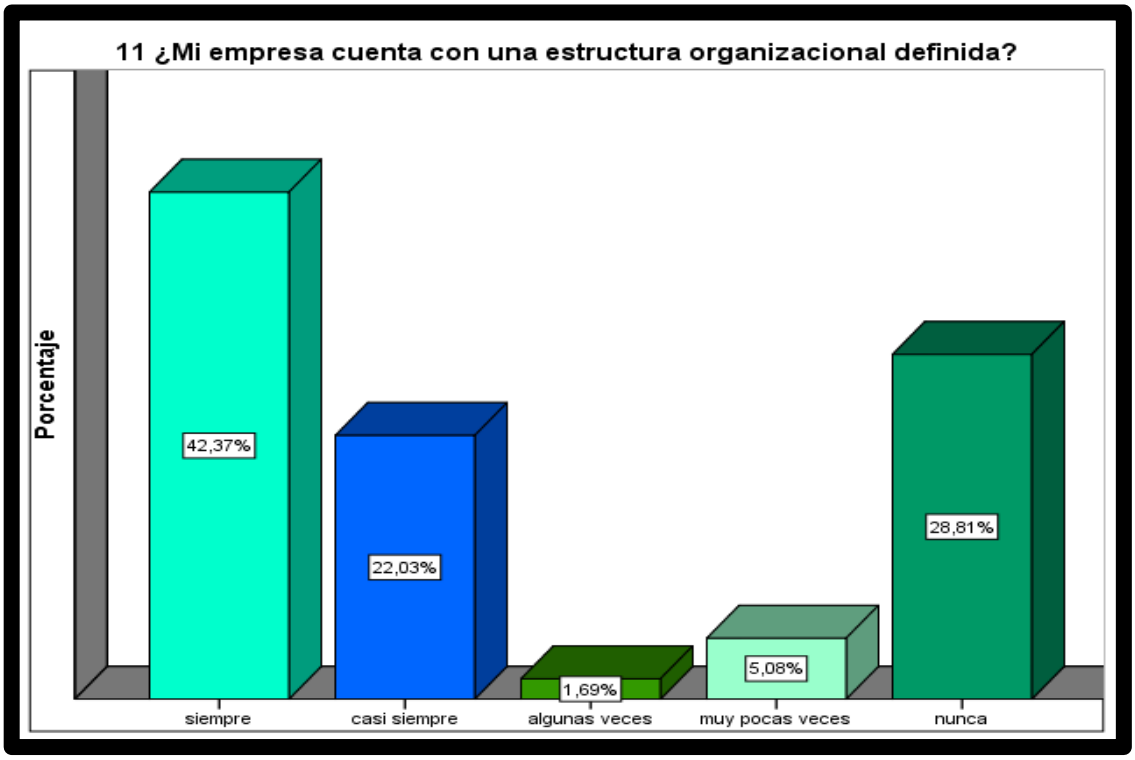


Figura 11. Los resultados obtenidos de esta grafica nos muestran que los comerciantes del mercado AZ, el 42.37% siempre cuenta con una estructura organizacional, y el 22.03% casi siempre cuenta con este tipo de estructura, pero el 1.69% algunas veces tiene una estructura definida, y el 5.08% muy pocas veces requiere de ella, y finalmente el 28.81% nunca necesitaron de esta estructura. En esta grafica los comerciantes indicaron que el 42.37% siempre cuentan con una estructura organizacional definida, y el 28.81% nunca.

Tabla 12.
Habilidad para desarrollar recursos económicos.

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	26	44,1
casi siempre	9	15,3
algunas veces	2	3,4
muy pocas veces	1	1,7
Nunca	21	35,6
Total	59	100,0

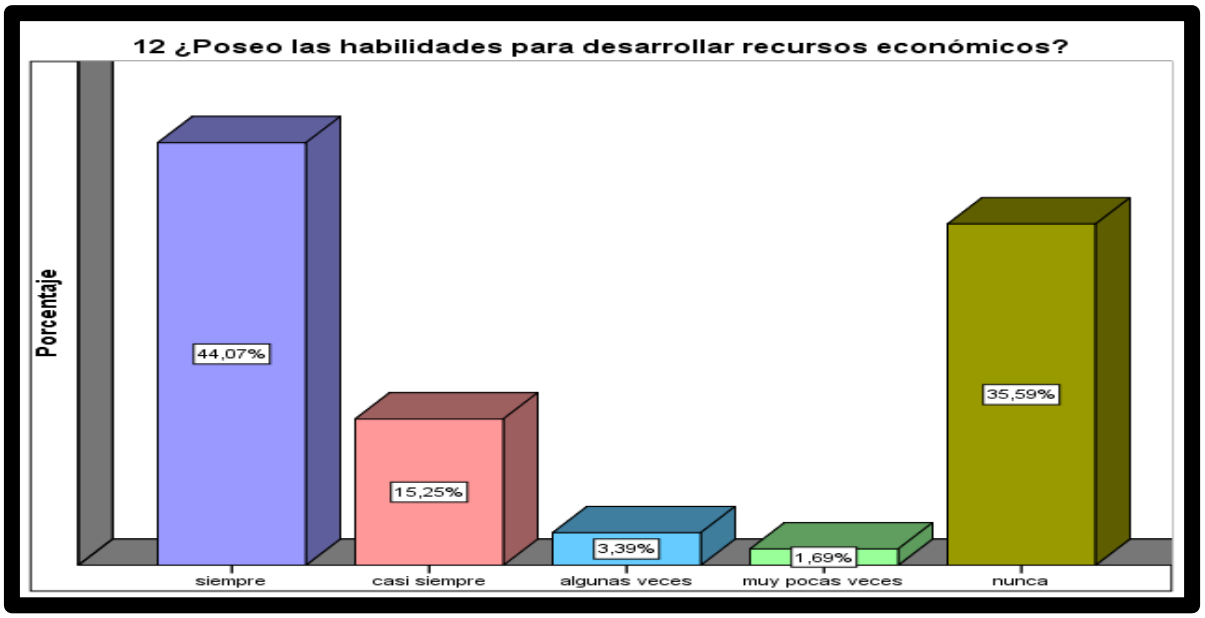


Figura 12. En esta figura se detalla que los comerciantes del mercado AZ de la victoria, representa el 44.07% siempre tienen habilidades para desarrollar recursos económicos, sin embargo, el 15.25% casi siempre opinaron poseer esta habilidad, en cambio el 3.39% algunas veces cuentan con dichas habilidades, y muy pocas veces representa el 1,69%, y por último el 35.59% nunca desarrollaron dichas habilidades. En esta grafica se muestra que el 44.07% siempre cuentan con habilidades para generar recursos económicos.

Tabla 13.
Recursos a las funciones para marketing

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	10,2
algunas veces	5	8,5
muy pocas veces	1	1,7
Nunca	47	79,7
Total	59	100,0

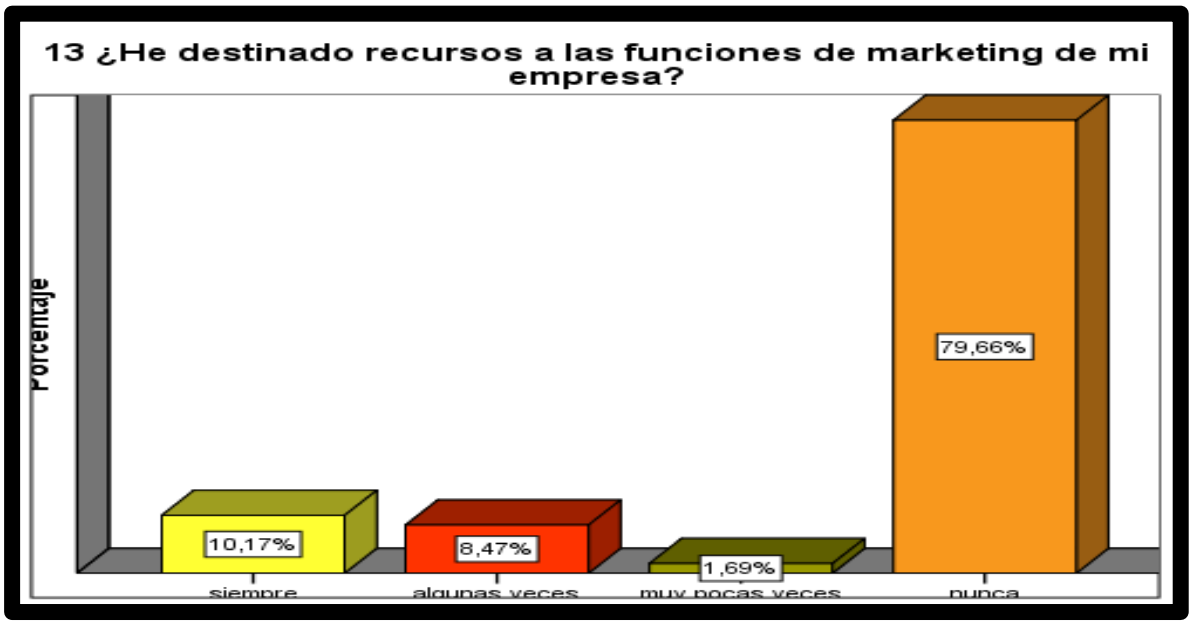


Figura 13. En esta figura se detalla que los comerciantes del mercado AZ, el 10,17% siempre delega recursos para las funciones de marketing, y el 8.47% algunas veces utilizan recursos para estas funciones, sin embargo, el 1.69% muy pocas veces requiere estos recursos para marketing, por último, el 79.66% nunca han destinados recursos para las funciones de marketing. En esta grafica se determina que el 79.66% nunca han destinado recursos para las funciones de marketing.

Tabla 14

Recursos destinados a las funciones de operaciones

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	59	100,0

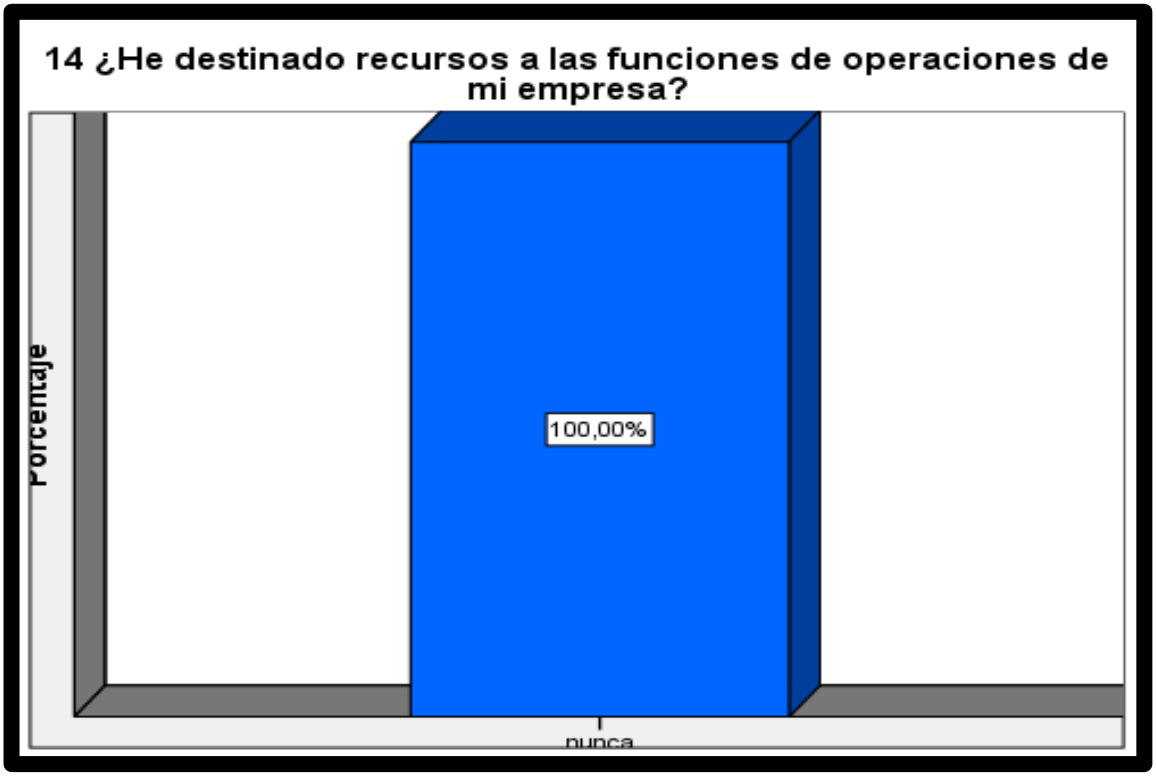


Figura 14. *Esta figura muestra que los comerciantes del mercado AZ de la victoria y que a la vez representan el 100% nunca destinaron recursos a las funciones de las operaciones de la empresa. En esta grafica se determina que el 100% nunca han destinado recursos para las funciones de operaciones para sus empresas.*

Tabla 15.
Recursos a las funciones de logística para la empresa.

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	1	1,7
muy pocas veces	1	1,7
Nunca	57	96,6
Total	59	100,0

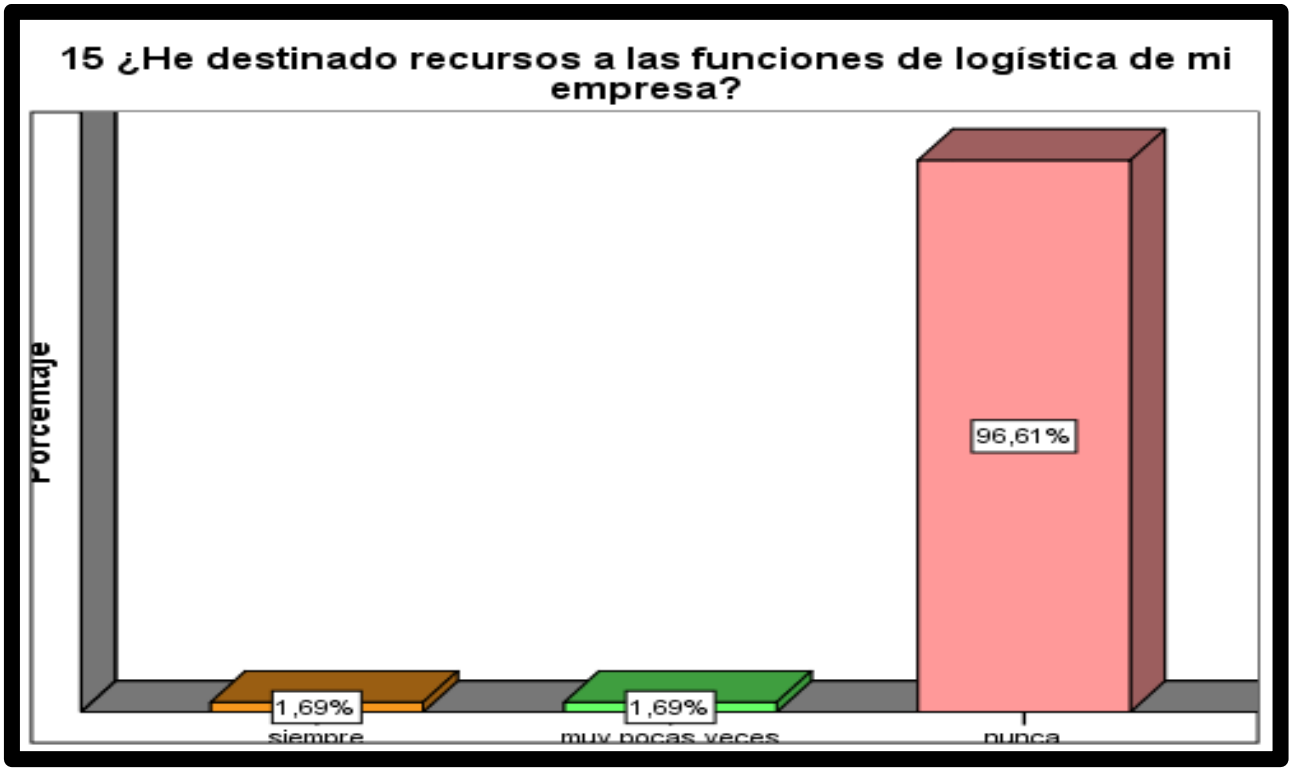


Figura 15. En esta figura se observa que los comerciantes del mercado AZ de la Victoria, el 1.69% siempre y muy pocas veces optaron por utilizar recursos para las funciones de logística de la empresa, inclusive el 96.61% nunca plantearon haber usado este tipo de recursos logísticos de la empresa. En esta grafica los comerciantes del mercado AZ, respondieron que un 96.61% nunca han destinado recursos a las funciones de logística de la empresa**.**

Tabla 16.
Productos y servicios se ajustaron a la demanda

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	53	89,8
casi siempre	4	6,8
algunas veces	2	3,4
Total	59	100,0

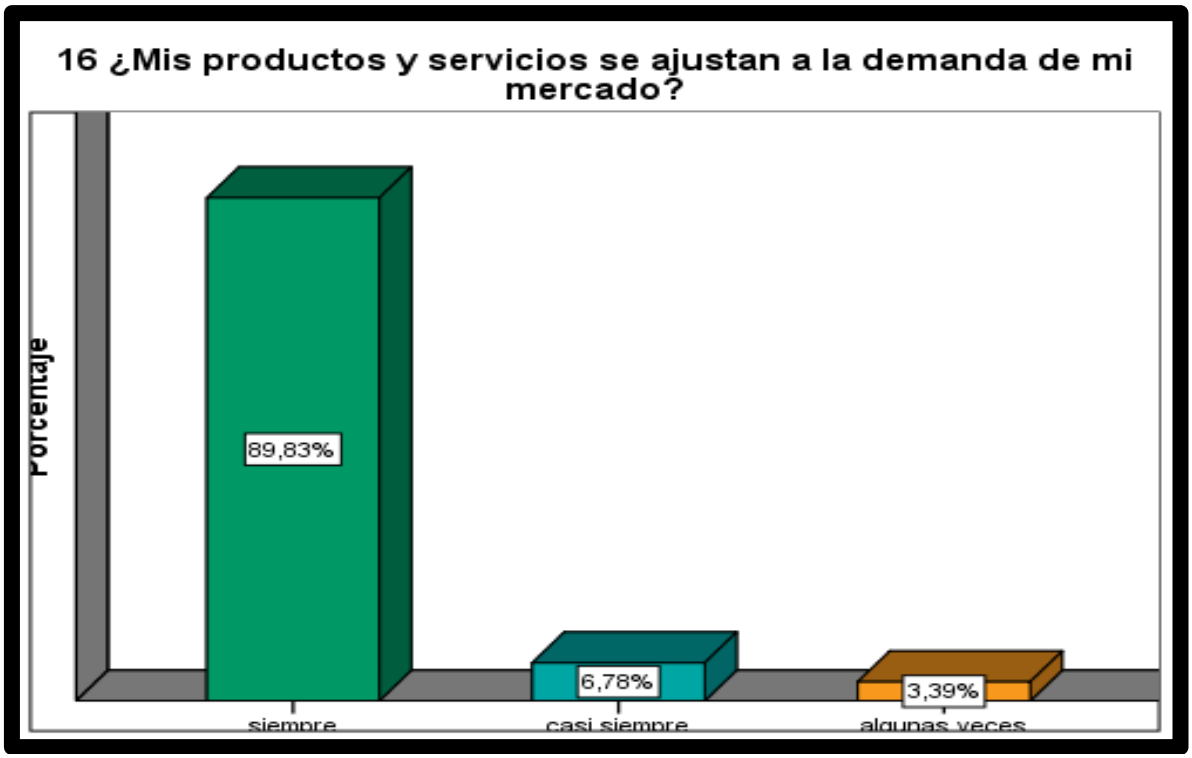


Figura 16. En esta figura se hace mención que los comerciantes del mercado AZ de la victoria el 89.83% siempre sus productos y servicios se ajustan a la demanda del mercado, pero el 6.8% casi siempre los productos y servicios tienen demanda, y el 3.39% alguna vez tienen demanda los productos y servicios en dicho mercado. En esta grafica se muestra que un gran porcentaje (89.83%) indicaron que sus productos y servicios que se ajustan a la demanda del mercado.

Tabla 17.
Problemas de infraestructura en la empresa.

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	23	39,0
casi siempre	22	37,3
algunas veces	5	8,5
Nunca	9	15,3
Total	59	100,0

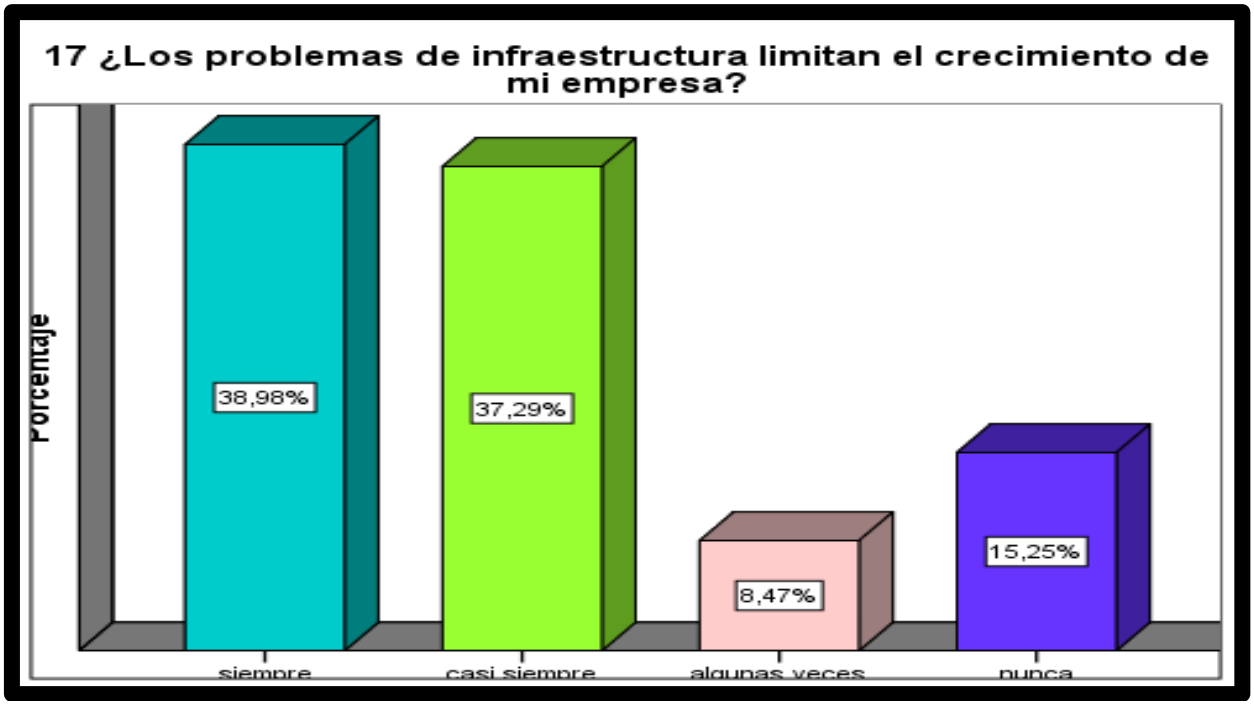


Figura 17. En este resultado la siguiente grafica se detalla que los comerciantes del mercado AZ de la Victoria, el 38.98% siempre tienen problemas de infraestructura que limita el crecimiento de la empresa, así como el 39.29% casi siempre tienen dichos problemas, asimismo el 8,47% algunas veces se mostraron que tiene problemas en la infraestructura, también el 8.47% algunas veces y finalmente el 15.25% nunca tienen problemas que limitan en el crecimiento de la empresa. Mostramos en esta grafica que el 38.98% siempre han tenido problemas en la infraestructura que los limita en su crecimiento económico, y un 37.29% casi siempre**.**

Tabla 18.
La corrupción limita el crecimiento de la empresa
.

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	45	76,3
casi siempre	12	20,3
muy pocas veces	2	3,4
Total	59	100,0

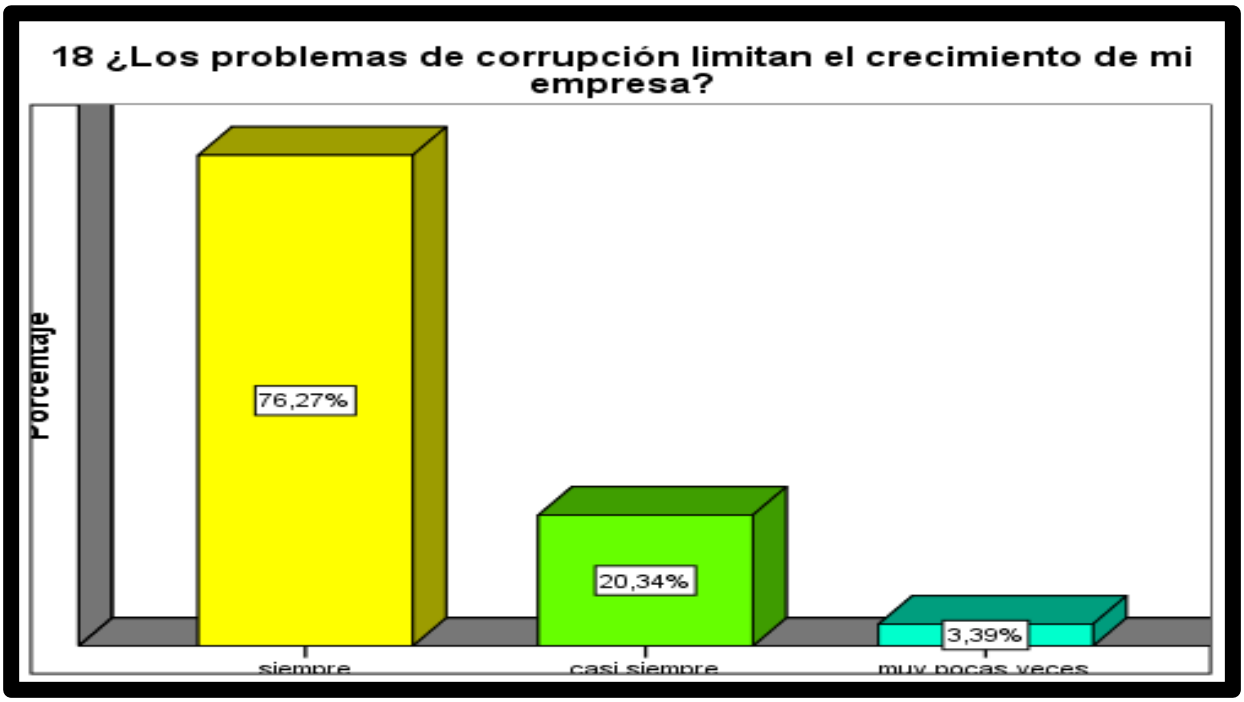


Figura 18. Los resultados de esta figura muestran que los comerciantes del mercado AZ de la Victoria, opinan que el 76.27% siempre la corrupción limita el crecimiento de una empresa, por otro lado, el 20.34% casi siempre la corrupción limita dicho crecimiento, y la minoría que es el 3.39% muy pocas veces la corrupción limita el crecimiento de la empresa. En esta grafica llegamos a determinar que el 76.27% siempre, indicaron que los problemas de la corrupción limitan el crecimiento económico de las empresas.

Tabla 19.
La tecnología limita el crecimiento de la empresa.

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	1	1,7
algunas veces	2	3,4
muy pocas veces	1	1,7
Nunca	55	93,2
Total	59	100,0

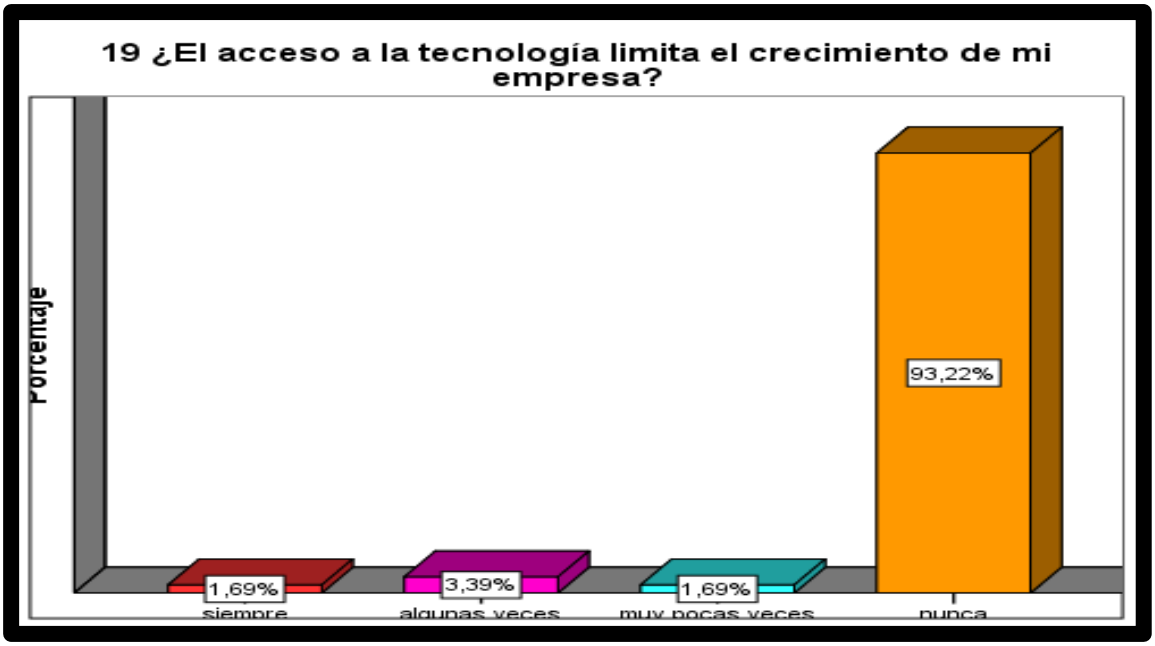


Figura 19. En esta grafica se observa que los comerciantes del mercado AZ de la Victoria, que es el 1.69% siempre la tecnología limita dicho desarrollo, y el 3,39% algunas veces lo limita de dicho desarrollo, por lo tanto, el 1.69% muy pocas veces a limitado el desarrollo, y por último la mayoría que representa el 93.22% nunca la tecnología a limitado el desarrollo económico de la empresa. En esta grafica los comerciantes del mercado AZ, indicaron que nunca (93.22%), la tecnología no limita el crecimiento económico de las empresas.

En cuanto al objetivo 3: Medir la relación entre el financiamiento y el desarrollo económico de las Micro y pequeñas empresas de abarrotes en el Mercado AZ de la Victoria –Chiclayo, 2018.

Tabla 20.
Nivel de correlación entre las variables financiamiento y desarrollo económico de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ del distrito de la Victoria – Chiclayo 2018

			Financiamiento	Desarrollo económico
Tau b de Kendall	Financiamiento	Coeficiente de correlación	1,000	,782
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	59	59
	Desarrollo económico	Coeficiente de correlación	,782	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	59	59

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 20, los resultados obtenidos mediante el uso de una prueba estadística denominada Tau B de Kendall, dan a conocer el nivel de correlación de ambas variables como de financiamiento y desarrollo económico de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ del distrito de la Victoria – Chiclayo 2018, que es equivalente a 0.782 y es interpretado como un grado de correlación positiva o directa alta entre las dos variables en estudio. El nivel de significación bilateral (p) obtenido en la medición de la correlación entre variables cualitativas de tipo ordinal, se encuentra por debajo del límite del 5%, y por el nivel de significación obtenido que se encuentra debajo del límite establecido, se rechaza la hipótesis nula (H_0), y se procede a aceptar hipótesis alternativa (H_1), en la cual se establece la existencia de una relación significativa entre las variables financiamiento y desarrollo económico de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ del distrito de la Victoria – Chiclayo 2018.

3.2 Discusión de resultados

Es preciso indicar que los resultados hallados permiten valorar las respuestas y opiniones de nuestros encuestados. Por otro lado, se observa la vital importancia observada para la respuesta del problema de los comerciantes de abarrotes del mercado AZ de la Victoria.

Por otro lado, los resultados hallados y presentados en las siguientes **tablas 1,** los comerciantes del mercado AZ mayormente usan sus ahorros personales como fuente de financiamiento en sus empresas. **N° 2**, los comerciantes de abarrotes del mercado La Victoria AZ, nunca han utilizado como fuente de financiamiento dinero de amigos y parientes**, N°3,** los comerciantes nunca han solicitado dinero de bancos y cooperativas **y N° 7** el 37.20% algunas veces obtuvieron créditos comerciales, en porcentaje (20.34%) casi siempre, y un 18.64% siempre, coinciden con los resultados hallados por Velecela, (2013), en Ecuador halló que no hay una oferta estructurada de financiamiento para las Pequeñas y medianas empresas. Asimismo, tiene cierta similitud con los resultados encontrados de Cruz (2013) en México, quien encontró que, en la actualidad, las PYMES deberían integrar a una economía global, con el fin de salir adelante, Del mismo modo, presenta cierta similitud con los resultados de Carpio (2016) en su investigación en Mórrope las Micro y pequeñas empresas de ese lugar piensan que el tema de financiación es un indicador vital para su empresa, piensan que el financiamiento contribuye a su empresa a luchar con otros comerciantes, piensan que el monto originado por los intereses que ganan los bancos, cajas etc., son elevados para su empresa, se pudo corroborar que se solicitó el crédito para su empresa de la entidad financiera Mi Banco, la entidad de la cual obtuvo el crédito no son precisamente las de Mórrope, puesto que no obtuvo el financiamiento de ellos para su empresa ya que necesitaba para mejorar, por otro lado, tuvieron obstáculos para poder tener acceso al tema del financiamiento, no obtuvo en el tiempo prudente el financiamiento que pidió, el utilizó el recurso propio para crear su negocio, el crédito adquirido fue un préstamo personal, como Micro y pequeña empresa obtuvo ayuda financiera para el progreso de su empresa de CMAC, el obstáculo mayor es que no le dieran el préstamo fue la del respaldo.

Por otra parte, los resultados hallados y presentados en las siguientes **tablas: N° 13,** el 79.66% nunca han destinado recursos para las funciones de marketing. **N° 14,** el 100% nunca han destinado recursos para las funciones de operaciones para sus empresas, y **N° 17** el 38.98% siempre han tenido problemas en la infraestructura que los limita en su crecimiento económico, y un 37.29% casi siempre. Presenta cierta similitud con los resultados encontrados de Arias (2017), en Lima donde encontró que el poco acceso al financiamiento es un dilema que fija el desarrollo continuo Mypes en el mercado de competencia de dicho sector.

Asimismo, los resultados hallados y presentados en las siguientes tablas: **Tabla 19** los comerciantes de abarrotes del mercado AZ, indicaron que nunca (93.22%), la tecnología no limita el crecimiento económico de las empresas (ver figura 19) **tabla 15:** los comerciantes del mercado AZ, respondieron que un 96.61% nunca han destinado recursos a las funciones de logística de la empresa. (ver figura 15) **tabla 6**: el 77.97%, los comerciantes de dicho mercado, nunca han utilizado créditos comerciales, como fuente de financiamiento. Tienen cierta similitud de acuerdo a los resultados hallados por Moreno y Kong (2014) en su investigación en Chiclayo: concluyó que las Mypes de una manera u otra han favorecido al financiamiento obtenido por las distintas formas de financiamiento, como el ahorro personal, como también la participación de Bancos, Cajas, etc, sin embargo a pesar de progreso significativo todavía persiste la falta de cultura financiera, como también falta del gestionamiento de las empresas, escases recursos económicos y lo más importante falta de adiestramiento en los denominados temas comerciales; ya que estos aspectos limitan a muchos emprendedores de poder invertir.

Asimismo, los resultados que se detallaran a continuación en la siguiente tabla: **Tabla 20**, revelo que el nivel de relación estadística de variable independiente financiamiento y dependiente desarrollo económico de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ de la Victoria – Chiclayo 2018, arrojo un valor equivalente a 0.782, y puede ser interpretado como un grado de correlación positiva o directa alta entre las dos variables en estudio. Los resultados obtenidos se contrastan con los de Kong y Moreno (2014) por afirmar que hay una relación estadística importante entre la V.I. financiamiento y la V.D. desarrollo económico de las Mypes del distrito de San José entre los años 2011 y 2012.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

El nivel de financiamiento de las Mypes en el Mercado de abarrotes denominado AZ de la Victoria – Chiclayo 2018, fue bajo ya que un mayor porcentaje de las mypes de la muestra, prefieren utilizar sus ahorros personales, en vez de adquirir financiamiento de amigos parientes e inclusos entidades financieras.

Por otro lado, y en cuanto al nivel de desarrollo de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ de Chiclayo 2018, fue bajo ya que el mayor porcentaje de mypes de la muestra, no destinan recursos para sus actividades marketing, infraestructura y operaciones.

La relación existente de la variable dependiente versus la variable independiente por un lado el financiamiento y por otro el desarrollo económico de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ de la Victoria – Chiclayo 2018, arrojo un valor equivalente a 0.782, y puede ser interpretado como un grado de correlación positiva o directa alta entre las dos variables en estudio.

En cuanto a la hipótesis formulada, se determina que por el nivel de significación bilateral (p) obtenido que se encuentra por debajo del límite del 5%, se opta por rechazar la $H_{0,}$ y se considera aceptar la H_1, la cual establece una significativa relación entre las variables en estudio.

4.2 Recomendaciones

Se les recomienda a los comerciantes del mercado de abarrotes denominado AZ del distrito de la victoria-Chiclayo, formalizar sus negocios, ya que ese es el primer requisito para acceder a fuentes de financiamiento externa.

Los comerciantes de abarrotes del mercado llamado AZ, deben tener en cuenta la importancia de destinar recursos para marketing y para las operaciones de la empresa ya que esto contribuye al desarrollo de las mismas. Por otro lado, que la infraestructura también es importante para no limitar al crecimiento de dichas mypes.

Recomendar realizar estudios complementarios que les ayuden a superar la calidad de un determinado bien o servicio.

REFERENCIAS

REFERENCIAS

Arias, M. (2017*). El financiamiento en el desarrollo económico de las mypes de servicios, salones de belleza del distrito de Santiago de Surco, Lima Metropolitana, 2016.* (Tesis de contadora pública). Universidad Ricardo Palma. Perú. Recuperado de http://cybertesis.urp.edu.pe/bitstream/urp/1383/1/TESIS%20MIRELLA%20ARIAS%20LLAJA-CONT2017.pdf

Avolio, B. (S.F). *Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (mypes).* Recuperado de file:///C:/Users/MANUEL/Downloads/4126-15740-1-PB%20(1).pdf

Barboza, I. (2018). *Gerente de desarrollo económico señala que los mercados son un completo caos.* Diario el Correo. Recuperado el 18 abril 2018, de https://diariocorreo.pe/edicion/ayacucho/gerente-de-desarrollo-economico-senala-que-los-mercados-son-un-completo-caos-814092/

Bernal, C.A. (2010*). Metodología de la investigación***.** Colombia: Pearson**.**

Caballero, J. (2018). *Tiendas de abarrotes tienen papel fundamental en la economía.* Diario 20 Minutos. Recuperado 01 de marzo del 2018, de https://www.20minutos.com.mx/noticia/338683/0/tiendas-de-abarrotes-tienen-papel-fundamental-en-la-economia/

Cabreiro, A. (2017). La esquiva definición de las micro, pequeñas y medianas empresas para fines tributarios. Diario Gestión. Recuperado el 30 de octubre del 2017, de https://gestion.pe/blog/termometro-desarrollo/2017/10/la-esquiva-definicion-de-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas-para-fines-tributarios.html?ref=gesr

Ccaccya, D. (2015). *Fuentes de financiamiento empresarial.* Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf

Camanera, A. (S.F). *Las pequeñas y medianas empresas (Pymes).* Recuperado de http://www.monografias.com/trabajos69/pequenas-medianas-empresas/pequenas-medianas-empresas.shtml

Carpio R. (2016). "*Caracterización del financiamiento y el desarrollo económico de las mypes del distrito de Mórrope, año 2016*". (Tesis de licenciada en administración). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Perú. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2185/FINANCIAMIENTO_DESARROLLO_ECONOMICO_CARPIO_FARFAN_ROSALIA_PILAR.pdf

Conexionesan, (2016). *15 Fuentes de financiamiento empresarial.* Recuperado de https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/08/15-fuentes-de-financiamiento-empresarial/

Conacyt, (2018). *Qué son las microempresas de subsistencia.* Recuperado de http://www.conacytprensa.mx/index.php/noticias/reportaje/20878-que-son-las-microempresas-de-subsistencia

Cruz, M. (2013). *Importancia de las PYMES en el Estado de México.* (Tesis de grado de licenciatura). Universidad Autónoma de México. Recuperado de http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/66311/TESIS%20PYMES%202013-split-merge.pdf?sequence=3&isAllowed=y

DefiniciónABC, (2018). *Definición de infraestructura.* Recuperado de https://www.definicionabc.com/general/infraestructura.php

Emprende pyme, (2016). *La logística empresarial.* Recuperado de https://www.emprendepyme.net/la-logistica-empresarial.html

Fatama, J. (2016*). Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del*

distrito de Punchana, 2016". (Tesis de contador público). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Perú. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1187/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_FATAMA_SALDANA_JOSE_ESTEBAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gestión.org, (s.f.). *El impacto de la tecnología en la empresa.* Recuperado de https://www.gestion.org/el-impacto-de-la-tecnologia-en-la-empresa/

Gomero, N. (2015). C*oncentración de las mypes y su impacto en el crecimiento económico.* QUIPUKAMAYOC Revista de la Facultad de Ciencias Contables, Vol. 23 N.º 43 pp. 29-39. Recuperado de file:///C:/Users/ALUMNO/Downloads/11597-40456-1-PB.pdf

Gómez, E. (2016). *Operaciones en empresas de Servicio.* Recuperado de http://www.eoi.es/blogs/emiliogomez/2016/02/18/operaciones-en-empresas-de-servicio/

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M.P. (2014). *Metodología de la investigación.* México: MC Graw Hill Educación.

Jiménez, S. (s.f.). *Estructura organizacional.* Recuperado de https://empresaygestionbi.weebly.com/22-estructura-organizacional.html

Jiménez, S. (s.f.). *Funciones y evolución de la gestión de recursos humanos*. Recuperado de https://empresaygestionbi.weebly.com/21-funciones-y-evolucioacuten-de-la-gestioacuten-de-recursos-humanos.html

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

http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Marketing, (2018). *Significados.com*. Recuperado de https://www.significados.com/marketing/

Martínez, H. (2016). *Qué es el ajuste producto-mercado*. Recuperado de http://cedconsultoria.net/2016/07/28/ajuste-producto-mercado/

Ortiz, F.G. y García, M.P. (2014). *Metodología de la investigación:* el proceso y sus técnicas. México: Limusa.

Pampillón, De la cuesta, Ruza, Vázquez y Bustarviejo. (2017). *Sistema financiero en perspectiva.* Recuperado de http://ebookcentral.proquest.com/lib/bibsipansp/reader.action?docID=4824234&ppg=1&query=sistema%20financiero%20en%20perspectiva

Pérez, J. (2017). *Desarrollo económico.* Recuperado de https://definicion.de/desarrollo-economico/.

Pérez, J. y Merino, M. (2010). *Definición de proveedor.* Recuperado de *https://definicion.de/proveedor*

Portal SUNAT, (2019). *¿Que es una Mype?* Recuperado de http://emprender.sunat.gob.pe/que-beneficios-tengo

Prensa Congreso (*Exponen problemática de las mypes en el Perú*, s.f.). Recuperado de http://www2.congreso.gob.pe/Sicr/Prensa/heraldo.nsf/CNtitulares2/4a0fcb25ce9a91a30525812500642062/?OpenDocument

Prieto, R. (2016). *Entregan fondos Guanajuato para impulsar negocios en Salamanca.* Diario Am *el* 02 de octubre del 2016, Recuperado de

https://www.am.com.mx/2016/10/01/irapuato/local/entregan-fondos-guanajuato-para-impulsar-negocios-en-salamanca-316815

Rodríguez, G. (2014). *Financiamiento a corto, mediano y largo plazo.* Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/312_9_OMFWAXISUCTMYBZLXWPQKTESWGYENSGBEMYFJHYEJRRITQTQMI.pdf

Tamayo, M. (2012). *El proceso de la investigación científica: incluye evaluación administración de proyectos de investigación*. México: Limusa.

Urpeque, H. (2017). *Baja la venta de producto lateo en mercado Modelo de Chiclayo*. Diario El Comercio. Recuperado el 09 de junio del 2017, de https://rpp.pe/peru/lambayeque/baja-la-venta-de-producto-lacteo-en-mercado-modelo-de-chiclayo-noticia-1056693

Vásquez, J. (2013). *Importancia de las mypes en el Perú.* Recuperado de http://pymesperuana.blogspot.com/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html

Válesela, N. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES*. (Tesis de maestría) Universidad de Cuenca. Ecuador. Recuperado de http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf

Vigíl, Y. (S.F)**.** *Formación, crecimiento y proyección de las mypes.* monografias.com. Recuperado de http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-MYPES/formacion-MYPES.shtml#ixzz5DohkNYT9

Saavedra, M. L. (2014*). Latinoamérica. La problemática del financiamiento*. Recuperado de http://contaduriapublica.org.mx/latinoamerica-la-problematica-del-financiamiento/

Wikipedia, (2018). *Corrupción empresarial.* Recuperado de https://es.wikipedia.org/wiki/Corrupci%C3%B3n_empresarial

ANEXOS

CARTILLA DE VALIDACION NO EXPERIMENTAL POR JUICIO DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO: TEST

NOMBRE DEL JUEZ	
PROFESIÓN	
TITULO Y GRADO ACADÉMICO OBTENIDO	
ESPECIALIDAD	
INSTITUCIÓN DONDE LABORA	
CARGO	
TITULO DE LA INVESTIGACIÓN EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO MYPES DE ABARROTES EN EL "MERCADO AZ" DEL DISTRITO DE LA VICTORIA- CHICLAYO, 2018.	

NOMBRE DE LA TESISTA	Alumna: Gladys Edith Huima Sánchez.
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario de encuesta Contexto: Auto administrado
OBJETIVO DEL INSTRUMENTO	Conocer la información sobre el financiamiento en el desarrollo económico de las mypes en los comerciantes de abarrotes del mercado AZ del distrito de la victoria.
INSTRUCTIVO PARA EL EXPERTO EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO O CON EL ITEM "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.	
DETALLE DEL INSTRUMENTO	El instrumento utilizado en este proyecto es el cuestionario, que consta de 18 preguntas, haciendo referencia como obtener el financiamiento por parte de las mypes; y la influencia en su desarrollo económico. Dicho instrumento abarcará a 59 comerciantes del mercado AZ, del distrito de La Victoria – Chiclayo.

PREGUNTAS	
1. ¿He utilizado mis ahorros personales como fuente de financiamiento para mi empresa? a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:
2. He recibido dinero de mis amigos y parientes como fuente de financiamiento para mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces d) Nunca	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:
3. He recibido dinero de bancos y cooperativas como fuente de financiamiento para mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:
4. He recibido dinero de empresas de capital de inversión como fuente de financiamiento para mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:
5. He recibido dinero de organizaciones no gubernamentales como fuente de financiamiento para mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:
6. He utilizado créditos comerciales como fuente de financiamiento para mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:

e) Nunca	
7. He utilizado a los proveedores como fuente de financiamiento para mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:
8. He utilizado la hipoteca inmobiliaria como fuente de financiamiento para mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:
9. He utilizado la emisión de acciones como fuente de financiamiento para mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:
10. He utilizado la emisión de bonos como fuente de financiamiento para mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:
11. Mi empresa cuenta con una estructura organizacional definida a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:
12. He destinado recursos a las funciones de marketing de mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:

13. He destinado recursos a las funciones de operaciones de mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:
14. He destinado recursos a las funciones de logística de mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:
15. Mis productos y servicios se ajustan a la demanda de mi mercado a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	TA ( ) TD( ) SUGERENCIAS:
16. Los problemas de infraestructura limitan el crecimiento de mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	
17. Los problemas de corrupción limitan el crecimiento de mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	
18. El acceso a la tecnología limita el crecimiento de mi empresa a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca	

PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA _____ N° TD _____
COMENTARIOS GENERALES	

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Edgar Chapoñán Ramírez, Magister en Administración y Marketing, Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (ENCUESTA) elaborada por: Gladys Edith Huima Sánchez estudiante de la Escuela de Ciencias Empresariales, para el desarrollo de la investigación titulada: "EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO MYPES DE ABARROTES EN EL "MERCADO AZ" DEL DISTRITO DE LA VICTORIA- CHICLAYO, 2018".

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, de mayo del 2018

Mg. Edgar Chapoñan Ramírez

DNI N° 43068346

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Carlos Alberto Olivos Campos, Magister en Contabilidad, Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (ENCUESTA) elaborada por: HUIMA SANCHEZ GLADYS EDITH, estudiantes de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "EL FINANCIAMINETO Y SU INFLUENCIA EN EL DESARROLLO ECONOMICO MYPES DE ABARROTES EN EL "MERCADO AZ" DE DISTRITO DE LA VICTORIA – CHICLAYO, 2018"

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 07 de junio del 2018

Mg. Carlos Alberto Olivos Campos
DNI N°16406409

Asociación de Pequeños Comerciantes del

Mercado Tipo A - Z

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Chiclayo, 27 de abril de 2018

Señores:
Vicerrectorado de Investigación de la Universidad Señor de Sipán

Ciudad.-

La Asociación de Pequeños Comerciantes del Mercado Tipo A – Z (en adelante ASPECOMAZ), inscrita en la Partida Electrónica N° 11002239 del Registro de Asociaciones de la Oficina Registral de Chiclayo, representada por su presidenta, MAGNA CELIDE ECHEVERRE ECHEVERRE, identificada con DNI N° 16465737; **autoriza a Gladys Edith Huima Sánchez**, identificada con DNI N° 16783682, para que realice su trabajo de investigación en nuestra institución, titulado: **EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO MYPES DE ABARROTES EN EL "MERCADO TIPO AZ" DISTRITO LA VICTORIA - CHICLAYO, 2018.**

Atentamente

PRESIDENTA